

# SOMMAIRE



## I – Marseille – 11 mai 2006



# 1 – Programme et partenaires



| | | | |
|---|---|---|---|
| *8 :30* | *Accueil* | | |
| 9 :00 | **Introduction : Les dispositifs de la nouvelle politique industrielle**.<br>Le soutien public au financement de l'innovation, les nouveaux outils de la politique industrielle, les nouveaux outils d'accompagnement et de financement en fonds propres pour les PME.<br>***Agnès Arcier, Chef du service des politiques d'innovation et de la compétitivité de la DGE, Ministère de l'Economie, des finances et de l'industrie***<br>***Michel Guilbaud, Directeur général délégué, OSEO***<br>***Albert Ollivier, Président du directoire, CDC Entreprises*** | | |
| 9 :30 | **Table ronde : Initiatives régionales pour faciliter l'intégration des PME dans les Pôles de compétitivité et les programmes européens**<br>Plusieurs initiatives (Sophia Croissance, appels à projets du Conseil Régional PACA, Med'In, Med'Up,…) ont été lancées dans la Région PACA pour : 1) favoriser les relations entre les entreprises innovantes et les grands groupes ; 2) développer des réseaux efficaces orientés *business* ; 3) inciter les PME à participer aux programmes européens et des partenariats technologiques. Rappel des éléments essentiels pour être au cœur de ces initiatives.<br>***Michel Dalmas, Directeur général, CRCI Provence Alpes Côte d'Azur Corse***<br>***Thierry Fellmann, Directeur de l'Economie Régionale, de l'Innovation et de l'Enseignement Supérieur, Conseil Régional PACA***<br>***Régine Lorenzi, Directrice, Méditerranée Technologies (CRI Med'In et Med'Up)***<br>***Marie-Anne Luberne, Déléguée régionale, INPI***<br>***Dominique Pouliquen, Président, Realviz***<br>***Gilbert Santini, Directeur régional, OSEO anvar (CRI Med'In et Med'Up)*** | **RENCONTRES D'AFFAIRES** | **VITRINE TECHNOLOGIQUE** |
| 10 :20 | **Pôle de compétitivité SCS Solutions Communicantes Sécurisées : un an de travail, et déjà des résultats !**<br>Un an après le lancement du pôle SCS, et même si un long chemin reste encore à parcourir pour mettre les activités du pôle « à pleine puissance », quels sont les premiers résultats obtenus ? Comment le pôle va contribuer au développement international de ses membres ?<br>***Pierre Laffitte, sénateur ; président, pôle SCS ; président, Fondation Sophia Antipolis*** | | |
| 10 :35 | **Table ronde : Pôle SCS, vecteur de croissance et de développement.**<br>Face à une concurrence internationale de plus en plus vive, les pôles de compétitivité représentent un vecteur de croissance et de développement important pour les PME.<br>Mode d'emploi avec le pôle Solutions Communicantes Sécurisées : ses membres ; sa stratégie ; ses axes de travail ; ses projets de recherche concrets ; les actions engagées ; les perspectives de développement ; les financements publics et privés déjà mobilisés.<br>La coopération au quotidien entre PME innovantes, grands groupes et centres de recherche. Les résultats attendus. Retours d'expérience des acteurs du pôle.<br>***Michel Castellanet, Directeur des applications, Alcatel Alenia Space***<br>***Eric Harlé, Président du directoire, I-Source Gestion***<br>***Pierre Laffitte, Sénateur, Président, pôle SCS***<br>***Yann Le Fichant, Président, Voxinzebox***<br>***Jean-Claude Nataf, Directeur opérationnel, Pôle de compétitivité SCS***<br>***Jean-Luc Paulin, Directeur Business Development, Amadeus***<br>***Laurent Roux, Président, IBS/Silios*** | | |
| 11 :25 | **Les attentes des PME innovantes envers les pouvoirs publics**.<br>Présentation des résultats du sondage organisé par les acteurs de la région auprès des entreprises dans le cadre du Pacte PME avec l'appui du Comité Richelieu.<br>***Gilbert Dahan, Vice-président, Comité Richelieu ; Président, Seso***<br>***Sylvain Forestier, ancien Président, Croissance Plus ; Président, La Maison Bleue*** | | |
| 11 :40 | **4 PME innovantes** se présentent pour trouver les moyens de leur croissance : financements directs (capital risque) et partenariats industriels<br>***3 Roam**, **Mobile Distillery**, **R-Interface, Secure Machines*** | | |
| 12 :00 | **Les PME innovantes, des partenaires privilégiés pour les grands industriels.**<br>Les bénéfices partagés de l'innovation<br>***Alain Dutheil, Vice président, Pôle SCS ; directeur général, STMicroelectronics*** | | |
| 12 :10 | **« Faire des PME innovantes d'aujourd'hui les leaders de demain »**<br>***François Loos, Ministre délégué à l'industrie*** | | |
| 12 :30 | ***Signature de Pacte(s) PME***<br>En signant le Pacte PME, les grands comptes s'engagent, dans un contexte de diminution des coûts d'acquisition, de globalisation de la demande et d'innovation ouverte, à renforcer leurs relations avec les meilleures PME innovantes. Ce dispositif s'applique également aux pôles de compétitivité afin d'associer plus étroitement les PME à leurs grands programmes de coopération technologique. | | |
| *13 :00* | *Déjeuner* | | |



| | | | |
|---|---|---|---|
| 14 :00 | **Table ronde : La chaîne du financement : aides, business angels, capital risque, haut et bas de bilan.**<br>Une suite d'acteurs et de moyens de financement complémentaires. Comment les mettre en œuvre avec une efficacité maximale ? Qui solliciter ? Quand ? Pour financer quoi ? Après avoir positionné le rôle de chaque acteur dans la chaîne du financement, recensement de bonnes pratiques et préparation d'une « feuille de route » pour financer les débuts de son entreprise ; les éléments critiques à intégrer, les erreurs habituelles à éviter.<br>Premiers éléments de réponse aux attentes des PME innovantes soulevées par le sondage.<br>***Jean-Paul Albanese, Directeur de participation, Primaveris***<br>***Michel Laurent, Président, Incubateurs Belle de Mai et Impulse***<br>***Jean Plassard, Responsable hautes technologies, BNP Paribas***<br>***Claude Rameau, Président, France Angels***<br>***Gilbert Santini, Directeur régional, OSEO anvar***<br>***Pierre Taillardat, Directeur général, Sophia Euro Lab***<br>***Véronique Védrine, Directrice des réseaux Sud Méditerranée, OSEO bdpme*** | **RENCONTRES D'AFFAIRES** | **VITRINE TECHNOLOGIQUE** |
| 14 :50 | **4 PME innovantes** se présentent pour trouver les moyens de leur croissance : financements directs (capital risque) et partenariats industriels.<br>***Insilio, Kloé, Trusted Logic, UD Cast*** | | |
| 15 :10 | **Table ronde : Pôles « Mer », « Risques » et « Photonique »** : 3 pôles de compétitivité complémentaires de SCS.<br>*Pôle Mer PACA à vocation mondiale :* deux axes la sécurité et sûreté maritime, le développement durable qui couvrent 5 domaines principaux ; sécurité maritime, services navals, exploitation des ressources énergétiques et biologiques des océans, environnement et génie côtier. Le pôle Mer a un pôle jumeau en Bretagne ; à eux deux, ils couvrent les ¾ de la recherche océanologique en France.<br>*Pôle « Gestion des risques et vulnérabilité des territoires»* : connaître, prévoir, protéger, maîtriser les risques et trouver des solutions appropriées à la gestion des différentes phases de risques, qu'ils soient naturels, technologiques ou industriels.<br>*Pôle «Optique & Photonique Sud»* : il porte sur les systèmes complexes d'optiques (capteur, instrument) et le traitement d'image dans des secteurs applicatifs variés (spatial, sous-marin, nucléaire, militaire, agroalimentaire, environnement, automobile…).<br>Mode d'emploi de ces 3 pôles. Illustration par l'exemple de ce que les PME innovantes attendent du pôle, de ce qu'elles y apportent et de ce qu'elles en retirent.<br>***Patrick Baraona, Directeur, Pôle Mer- Sécurité et Sûreté***<br>***Philippe Bardey, Président, ACRI (Pôle Mer)***<br>***Jacques Boulesteix, Président, Pôle Optique & Photonique Sud***<br>***Joël Chenet, Président, Pôle Gestion des risques et vulnérabilité des territoires ; Directeur de la Stratégie, du Business Development et des Relations Institutionnelles, Alcatel Alenia Space***<br>***Nicolas Landrin, Directeur d'investissements, I-Source Gestion***<br>***Jean-Claude Nataf, Directeur opérationnel, Pôle de compétitivité SCS***<br>***Didier Rabaud, Directeur général, Shaktiware (Pôle Optique et Photonique Sud)*** | | |
| 16 :00 | **4 PME innovantes** se présentent pour trouver les moyens de leur croissance : financements directs (capital risque) et partenariats industriels.<br>***In Silicio, One RF, Nanotech, Spintron*** | | |
| 16 :20 | **Table ronde : Clusters d'excellence européens dans les TIC : bonnes pratiques et développement international**<br>Certains pays européens ont lancé des initiatives exemplaires dont les objectifs sont assez proches de ceux de nos pôles de compétitivité. Quels enseignements et quelles bonnes pratiques peut-on ressortir de ces initiatives ? Quels bénéfices en tirent les PME impliquées ? Quels sont les interactions et les projets coopératifs avec les pôles ? Quels outils sont disponibles pour l'accompagnement des PME à l'international ?<br>***Mats Hedenström, marketing Director, Kista Science City, Suède***<br>***Alan Wilson, Chargé de mission pour le secteur TIC, Invest Northern Ireland (Agence de développement d'Irlande du Nord)***<br>***Michel Boivin, Chef du bureau "Réseaux d'expertise et de veille internationales", Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie***<br>***Axel Baroux, Directeur d'établissement, UBIFRANCE***<br>***Pr. Edoardo Calia, Dr de Recherche, Istituto Superiore Mario Boella***<br>***Philippe Crochet, Directeur d'investissement, Partech International***<br><br>**Table ronde : Marchés, opportunités, développement autour des solutions communicantes sécurisées**<br>Et si l'on approchait les technologies par leur valeur d'usage ? *Santé, sécurité, transport, mobilité, formation…* Autant de domaines, autant de nouveaux usages, de nouvelles applications rendus possibles par des « innovations technologiques originales ». Analyse de ces évolutions et des perspectives de développement associées.<br>***Guy Guistini, Conseiller du Président, Smart Packaging Solutions***<br>***Frank Edme, Directeur Innovation et Technologie, Gemplus***<br>***Massimo Lucchina, Directeur Technologie Center Europe, Cisco Systems***<br>***Inès Sen, Directrice associée, XAnge : tendance, perspectives et opportunités de développement***<br>***François Montrelay, Directeur du marketing, Tagsys*** | | |
| 17 :10 | **Rencontres d'affaires** | | |
| 19 :00 | **Fin de la journée** | | |



Le Ministère de l’Economie, des Finances et de l’Industrie
remercie ses partenaires pour leur soutien
au Forum du financement de l’innovation et de la compétitivité
de Marseille le 11 mai 2006.

**AFCCI**
**AFIC**
**BELLE DE MAI**
**CAPINTECH**
**CCI MARSEILLE PROVENCE**
**CCI NICE CÔTE D’AZUR**
**CDC ENTREPRISES**
**CEEI PROVENCE**
**CICOM**
**COMITE DES BANQUES DES BOUCHES DU RHONE**
**COMITE DES BANQUES PACA**
**COMITE RICHELIEU**
**COMMUNAUTE D’AGGLOMERATION SOPHIA ANTIPOLIS**
**COMMUNAUTE DU PAYS D’AIX**
**CROISSANCE PLUS**
**DELOITTE**
**DRIRE PACA**
**DRRT PACA**
**ERNST & YOUNG**
**FEDERATION BANCAIRE FRANÇAISE**
**FONDATION SOPHIA ANTIPOLIS**
**FRANCE ANGELS**
**GROUPE DES FEDERATIONS INDUSTRIELLES**
**IFP**
**IMPULSE**
**INHES**
**INPI**
**MARSEILLE INNOVATION**
**MARSEILLE PROVENCE METROPOLE**
**MDER**
**MEDEF**
**MEDEF PACA**
**MEDITERRANEE TECHNOLOGIES**
**ORDRE DES EXPERTS COMPTABLES**
**OSEO**
**PROVENCE PROMOTION**
**PROXIPACA**
**REGION PACA**
**RETIS**
**SOPHIA EURO LAB**
**TEAM CÔTE D’AZUR**
**UBIFRANCE**
**UNICER**
**VIVERIS**



## 2 – Présentation du pôle de compétitivité mondial SCS



## Le pôle de compétitivité mondial SCS
## « Solutions communicantes sécurisée »




**Pôle SCS**

c/o Fondation Sophia Antipolis

Place Sophie Lafitte BP 217

06904 Sophia Antipolis

Tel : 04 42 68 50 16

contact@pole-scs.org

www.pole-scs.org

---

**Contacts**

**Philippe MONTEILLIER**
Directeur Adjoint du Pôle SCS
Responsable Communication
philippe.monteillier@pole-scs.org

### Objectifs

Promouvoir l'innovation en favorisant l'émergence de projets coopératifs innovants dans le domaine des « Solutions Communicantes Sécurisées ».

### Mission

Le Pôle de Compétitivité «Solutions Communicantes Sécurisées» (SCS) correspond au rassemblement régional d'acteurs industriels, de la recherche et de l'enseignement dans les domaines de la microélectronique, du logiciel, des télécommunications et du multimédia. En juillet 2005, le Pôle SCS a été labellisé en tant que Pôle mondial par le Gouvernement français et a été reconnu comme un acteur majeur de l'industrie high tech. SCS contribue ainsi à la nouvelle politique française en R&D qui vise à renforcer l'innovation et la compétitivité.

### Activité

Les « solutions communicantes sécurisées » sont des solutions globales intégrant composants, logiciels, systèmes et destinées à transmettre, échanger ou traiter des informations de manière sécurisée et fiable.

### Compétences et domaines d'intervention

- Le Pôle SCS représente 41 000 emplois dans le secteur high tech et l'objectif est de créer 25 000 emplois supplémentaires dans les 10 ans.
- Plus de 330 sociétés, laboratoires publics, centres de recherche privés et établissements universitaires participent aux différents projets.
- Plus de 6 500 chercheurs du secteur privé et plus de 1 200 chercheurs du secteur public travaillent ensemble au quotidien.

### Equipes

Plus de 200 membres sont prévus à ce jour, dont 25 groupes d'envergures mondiale, 115 PME innovantes et des instituts de recherche publique et académique de haut niveau.

### Programmes/services dédiés aux entreprises innovantes

Le pôle SCS assure la **labellisation de projets coopératifs innovants** rassemblant partenaires industriels et organismes de recherche.



## 3 - Les PME innovantes qui se présentent à Marseille : les entreprises présentées en plénière

- **3Roam**
- **Mobile Distillery**
- **R-Interface**
- **Secure Machines**
- **Insilio**
- **Kloé**
- **Trusted Logic**
- **UD Cast**
- **In Silicio**
- **One RF**
- **Nanotech**
- **Spintron**



CICA, 2229 Route des Crêtes
06560 Valbonne
☎ 0492942460
Contact
Jean-Paul Deschamps
CEO
jean-paul.deschamps@3roam.com
www.3roam.com (en construction)

Mission

3Roam conduit la migration des réseaux de collecte sans fil des technologies à commutation de circuits TDM vers des technologies de type paquets, en particulier vers les protocoles IP (Internet Protocol) et MPLS (Multi Protocol Label Switching) en offrant une plate-forme multi-services sans fil intelligente.

Activité
Télécommunications

Stade de développement
- ☑ Développement technologique
- ☐ 1er produit, 1er client
- ☐ Développement commercial
- ☐ Développement international

Date de création : 09/2005

Nombre de salariés
- aujourd'hui : 5
- dans 3 ans : 40

Fonds propres (K€) : 50

Fonds levés (K€) : 500

Aujourd'hui je recherche

☑ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) : 3000*

☑ des partenaires commerciaux

☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

3Roam développe, fabrique et commercialise une famille de plates-formes multiservices de nouvelle génération sans fil et à haut débit, destinées aux opérateurs des télécommunications. La solution 3Roam répond très spécifiquement aux besoins des opérateurs en facilitant la migration IP/MPLS des réseaux de collecte sans fil et en offrant des avantages supplémentaires devenus accessibles grâce à la technologie propriétaire de la société.

Les produits sont des routeurs/commutateurs IP sans fil et à haut débit, de conception modulaire, apportant une réponse coût/performance adaptée à chaque cas d'utilisation. Sans concurrence directe, la technologie propriétaire de 3Roam (trois brevets sont en cours d'évaluation), lui confère une avance technologique indiscutable, élément clé de succès en terme de time-to-market.

La solution 3Roam offre des avantages significatifs aux opérateurs : facilité de déploiement, flexibilité, evolutivité, faible coût total d'appartenance, meilleure serviçabilité du réseau, interopérabilité avec les réseaux d'accès et le cœur de réseau. Enfin les produits 3Roam sont particulièrement bien adaptés à tous les besoins des opérateurs, remplacement/amélioration de réseaux existants, augmentation de capacité ou bien création de nouveaux réseaux (les pays en voie de développement représentent à ce titre un énorme marché potentiel).

3Roam contribue à l'émergence du marché « Multipoint à Multipoint » de type IP qui va progressivement se substituer au marché des faisceaux hertziens à commutation de circuits, estimé à 7MM$ en 2009 par l'analyste Visant Strategies.

La concurrence de 3Roam est très hétérogène dans la mesure où aucune société n'offre à l'heure actuelle une solution complète permettant la migration vers les réseaux IP/MPLS sans fil. 3Roam se différencie donc en apportant une plateforme de nouvelle génération, dédiée à cette migration.

L'EQUIPE

- Jean-Paul Deschamps, 47 ans, CEO, Ingénieur ENSEEIHT, MBA INSEAD, 22 ans d'expérience dans l'industrie high tech (Schneider, Thomson Semi-conducteurs, Texas Instruments, 3Com, Norwood Systems).

- Antonio Ramos, 34 ans, Chief Architect, Ingénieur ETSITV (Vigo-Espagne), 12 ans d'expérience dans les télécoms (HP, SITA, Equant).

Deux ingénieurs expérimentés dans les télécoms ont rejoint l'équipe des fondateurs dont un responsable du développement software avec 18 années d'expérience (Bay Networks/Nortel, Corona Networks, Popular Telephony) et un PHD de l'Institut Eurecom.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

3Roam ambitionne de devenir le leader mondial des équipements de transmission sans fil intelligents, dans un segment du marché télécom qui verra une évolution significative au cours des cinq prochaines années.

La plateforme et l'expertise que la société a développées peuvent lui permettre par ailleurs d'attaquer d'autres marchés. Le chiffre d'affaires projeté pour 2009 est de l'ordre de 40 millions d'euros. La société ambitionne d'être cotée en bourse ou de faire l'objet d'une acquisition par un grand groupe à un horizon de cinq ans.

Les facteurs clefs de réussite pour 3Roam sont les suivants :

- Arrivée sur le marché au bon moment. 3Roam est bien positionnée pour promouvoir sa technologie et son offre produits au moment ou les opérateurs mobiles envisagent une migration de leur réseau de transport et les premiers contacts avec les opérateurs le confirment.

- Accès au marché. Les premiers partenariats mis en place (un équipementier et un intégrateur filiale d'un opérateur pan-européen) permettront à 3Roam de progresser rapidement auprès d'une clientèle d'opérateurs mobiles.

- Expertise technologique. L'équipe de 3Roam est petite mais très expérimentée et le premier prototype a été développé dans le timing imparti.

- Fonds propres. Le développement du produit Béta et les engagements des premiers clients sont susceptibles d'être retardés pour cause d'insuffisance de fonds propres d'où la nécessité d'accélérer les levées de fonds en cours.

RECHERCHE

Un premier prototype a été réalisé, démontrant et validant les principes de fonctionnement du produit. 3Roam souhaite maintenant accélerer l'industriali-sation du produit et initier son déploiement commercial auprès de clients Béta en 2006. La société recherche donc :

- Un financement rapide par des Business Angels pour réaliser la seconde phase de développement et engager au moins un client Béta d'ici à la fin de l'année

- Une première levée de fonds au second semestre 2006, de l'ordre de 3M€, pour industrialiser le premier produit de la gamme, développer l'activité commerciale et maintenir l'avance technologique

- Des partenariats stratégiques avec des équipe-mentiers télécoms ou militaires.

3Roam® est une marque déposée.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Fondateurs, OSEO ANVAR (subvention),<br>Prêt Régional à la création d'entreprises. | Opérateurs mobiles, Opérateurs WiMAX, Grandes sociétés, Marché militaire. | Pas de concurrent direct. Concurrents potentiels (ou partenaires) : Ericsson, Siemens, Ciena… |



Pole Media – Belle de Mai
37 rue Guibal

13003 Marseille

☎ 06 86 42 70 81

Contact

Vincent Berge

Directeur Général
vincent.berge@mobile-distillery.com
www.mobile-distillery.com

Mission
Solutions logicielles pour accélérer les développements d'applications Mobiles

Activité
Développement et commercialisation de Logiciels pour les développeurs d'applications Mobiles, dans les Jeux vidéo, le Marketing, le Multimédia, et le Business Mobile.

Stade de développement

☐ Développement technologique

☐ 1er produit, 1er client

☐ Développement commercial
Développement international

Date de création : 03/2005

Nombre de salariés

- aujourd'hui : 11
- dans 3 ans : 55

Fonds propres (K€) : NA

Fonds levés (K€) : 225 K€

Aujourd'hui je recherche

☑ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) : 3 500 K€*

☐ des partenaires commerciaux

☐ des partenaires industriels




ACTIVITE

- Alors que le marché des Mobiles est en pleine croissance, la demande pour plus de contenu se heurte à une barrière technologique de plus en plus grande : les contenus ou les applications doivent être utilisables sur l'ensemble des téléphones (plus de 300 actuellement), et autres devices J2ME!
Spécialisée dans les technologies Java Mobile, en particulier J2ME et Doja, Mobile Distillery développe et commercialise des **solutions uniques pour porter / adapter les applications Java Mobile sur l'ensemble des téléphones (plus de 300)** Java, de manière automatique, en quelques minutes.

- Le marché est l'ensemble des développeurs d'applications mobiles, segmenté en 4 grandes activités : Jeux Videos mobile, le Marketing, le Multimedia et le Business mobile. Un marché adressable de 60 Millions d'€ en 2006 et 500 Millions d'€ en 2008.

Notre solution s'incrit au cœur de l'outil de production des programmeurs, permettant de reduire le processus de 'portage/adaptation' de 80% et de réduire les coûts.

*Avantages compétitifs et facteurs de succès/atouts*

- Le positionnement de notre solution : on intervient sur le code Source. Les développeurs apprécient ce positionnement car ils gardent alors le contrôle du code et la qualité, tout en leur enlevant les tâches de Portage qui ne sont pas valorisantes pour eux.
- notre nombre de téléphones supportés: nous avons plus de 310 téléphones intégrés.
- des fonctionnalités (http, ...) et optimiseurs (Sprites et de Sons) uniques sur le marché, permettent un gain de temps considérable.
- Notre centre des Mobiles mutualisés, permettant s'assurer l'ensemble du processus autour des développement Mobiles.

*Différences concurrence*

- positionnement à la source dans la chaine de valeur.
- fonctionnalités uniques : optimiseurs, http, NFC/RFID, sortie carte SIM HD

L'EQUIPE

Eric Lemarechal, 47 ans, ENSAD, 18 ans d'expérience hi-tech international
*- Directeur Général Autodesk Inc/Discreet Europe,*
*- Dir. Mktg/Vente Triple-I Inc. Europe - Diadem SA / Marchés Jeux Video, Broadcast, Edition, Web, Mobiles*

Vincent Berge, 42 ans, HEI/ESTIT, 17 ans d'expérience hi-tech international
*- Directeur Marketing Europe Autodesk Inc/Discreet /Jeux, Video, Web, Mobiles*
*- IBM Segment Manager / e-Business, CAO, Réalité Virtuelle*

L'équipe s'est aussi entourée de spécialistes de premier plan pour former son Comité Technique : David Namhani - Responsable Europe Développeurs, Orange World ; Jani Karlssen - Senior Director N-Gage, Nokia World ; Thomas Landspurg, CTO In-Fusio.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

*Perspectives à 5 ans :*

- Evolution du CA autour de 15-20 M€ en 2010-2011

L'activité et le marché adressable se seront développés fortement sur plusieurs axes :
- domaines connexes au Portage => les Tests
- élargissement de la problematique du Portage sur d'autres terminaux mobiles : décodeurs, etc...
- diffusion des applications via cartes SIM HD.

*Facteurs de risques/succès :*

- J2ME se développe sur les autres terminaux mobiles que les téléphones : décodeurs, terminaux embarqué voitures/etc…

- la carte SIM HD a besoin de porter des applications valables pour tous les téléphones.

- la société n'a pas atteint une masse critique suffisante.

RECHERCHE

Recherche d'investisseurs financiers pour accélerer notre modèle, racheter des technos/sociétés et aller à l'international : 3 Millions d'€.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Business Angels, dont Olivier de Nicolas (PDG Thomas Cook France), Victoire de Margerie, André Labat. | Anxa (Philippines), Recreate (Inde), Touchlink (Ukraine), Visiware (Fr), Kuju (UK), Exkee (Fr), IP4U (Fr), Wizarbox (F), Lexis (F), Axellance (F) | Tira Wireless, Enough Software, Javaground |




BP 20038
Marseille Innovation
13302 Marseille
☎ 04 91 05 50 96
Contact
Nicolas Fau
Dirigeant
fau@r-interface.com
www.r-interface.com

Mission

L'objectif de R-Interface est de devenir un fournisseur reconnu du circuit modem des futurs systèmes de transmission mobiles haut débit (MBWA : Mobile Broadband Wireless Access). Nos solutions implémentent des nouvelles techniques numériques dérivables dans de nombreux standards émergents dédiés aux communications de type satellite et réseau local sans fil.

Activité
Technologie modem

Stade de développement
☑ 1er produit, 1er client

Date de création : 01/2005

Nombre de salariés
- aujourd'hui : 4
- dans 3 ans : 11

Fonds propres (K€) :

Fonds levés (K€) :

Aujourd'hui je recherche
☑ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) :1ME*
☐ des partenaires commerciaux
☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

Développement de technologie modem pour des industriels, équipementiers, intégrateurs et administrations.

R-Interface développe la couche physique des démodulateurs large bande mobile des futurs systèmes de transmission (Wimax Mobile, MBWA).

Aussi nous dérivons cette technologie vers d'autres standards de transmission : 802.11n, 10Gb Ethernet, DVB-S2.

1. R-Interface se positionne comme fournisseur des équipementiers ce qui n'est pas le cas des 4 acteurs aujourd'hui engagés sur le marché MBWA qui sont eux, dans une position de concurrence..
2. R-Interface travaille en partenariat avec des laboratoires de recherche experts en conception d'architecture et traitement du signal.
3. Brevets en cours de dépôt.

Nous fournissons à nos clients la couche pré silicium de ces standards. Les clients n'ont plus qu'à développer la couche applicative tout en intégrant la couche physique de R-Interface afin de concevoir leur circuit.

Nos concurrents que sont Flarion, iBurst et Navini se positionnent comme concurrents des équipementiers en fournissant une solution globale de systèmes MBWA.

L'EQUIPE

La société a été créée par 3 associés aux compétences complémentaires et reconnues dans l'industrie du satellite et des télécommunications. Deux des créateurs, au profil technique, ont développé des responsabilités dans des centres de R&D internationaux (USA, France, Italie) et ont été impliqués dans des organes de normalisation. Le troisième créateur, fondateur de Netquattro en 2000(30 salariés, 8M€ de chiffre d'affaires), est expert en création et développement d'entreprises. R-Interface est entourée d'experts académiques (CNRS, INRIA) assurant l'excellence technique de ses solutions. R-Interface est lauréate du concours ministère 2005 en catégorie émergence.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

CA 2006 : 120 Ke

CA 2007 : 220 Ke

CA 2008 : 1520 Ke

CA 2009 : 3200 Ke

RECHERCHE

- Financement 1ME en 2007
- Partenariat technologique pour montage de projets : ANR, SCS…

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| | Philips Semiconductors, Zodiac, SCMMicrosystems | Vos principaux concurrents : Flarion, Navini, iBurst |



672, Chemin de la République
13420 Gémenos - FRANCE
☎ +33 - 6 12 19 12 69
Contact
Gilles Perrotey
CEO
gperrotey@secure-machines.com
www.secure-machines.com

**Mission**
Sécuriser les microprocesseurs embarquées et leur logiciels

**Activité**
Conseil en architecture de sécurité, Licence d'agents matériels et logiciels

**Stade de développement**
☑ Développement technologique
☑ 1er produit, 1er client
☐ Développement commercial
Développement international

Date de création : 30/12/2003
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 2
- dans 3 ans : 15

Fonds propres (K€) : 40k euros
Fonds levés (K€) : 120 k euros

Aujourd'hui je recherche
☑ des partenaires financiers
*fds recherchés (K€): 300<fds<3000*
☐ des partenaires commerciaux
☐ des partenaires industriels




ACTIVITE

Secure Machines licencie des architectures de sécurité innovantes pour micro-processeurs embarqués. Par des couplages d'agents matériels et logiciels, ces architectures permettent notamment de rendre incontournables les fonctions de sécurité du noyau logiciel, garantissant l'intégrité de la plate-forme. Elles les protègent contre les attaques par injection de code lors de téléchargement, par utilisation d'outils de debug ou par attaques utilisant des techniques de buffer overflow.

La protection des logiciels des microprocesseurs embarqués est capitale dans les cas suivants :

- Lutte contre la duplication illicite des appareils électroniques par copie de leur logiciels, sans reverse engineering (copy and paste).

- Protection des fonctions de sécurité et de l'intégrité des appareils embarquant des règles de l'opérateur : Téléphones mobiles, consoles de jeux, récepteurs de télévision numérique à péage, lecteur audio/vidéo numérique.

- Secure Machines licencie ses briques d'architecture – matérielles et logicielles bas niveaux - aux fabricants de microprocesseurs dont les clients ont de fortes contraintes de sécurité. Par exemple, La téléphonie mobile souffre aujourd'hui d'un marché parallèle extrêmement organisé, permettant après leur vol de 'blanchir' les mobiles. Les opérateurs s'organisent en association pour y mettre un terme étant donné le taux de fraude réalisé.

En droits numériques, les grands studios (Universal) se refusent à diffuser leurs films sur Mobile ou sur lecteurs portables, ces équipements n'étant pas jugés assez sûrs.

Secure Machines détient un premier brevet permettant, avec peu de modifications, de sécuriser un microprocesseur et ses fonctions de sécurité. D'autres solutions existent, mais elles font appel à des modifications profondes du cœur, alors que la technologie de Secure Machines s'ajoute simplement à l'extérieur du cœur, par des techniques d'intégration courante (ajout de blocs d'IP) maîtrisée par tous les concepteurs de microprocesseurs.

Les marchés visés sont extrêmement larges : 700 millions de GSM et 80 Millions de récepteurs de télévision numérique sont vendus chaque année, auxquels s'ajoute l'ensemble des appareils soumis à la contre façon. Les royalties s'échelonnent entre 5 centimes et 1 euro par appareil électronique.

Il n'existe pas aujourd'hui de société licenciant de telles briques matérielles et logicielles. Il existe quelques grands fabricants qui ont développé des solutions propriétaires en interne dans le même but, mais qui ont pour cela modifié la structure du cœur. Secure Machines s'adresse particulièrement à l'ensemble des autres fabricants avec une solution d'un coût d'implémentation beaucoup plus faible et beaucoup plus rapide à mettre en place, et adaptable à de très petits micros.

L'EQUIPE

Ingénieur ENSTA 88, Gilles Perrotey, PDG, a rempli des missions de chef de projet puis de responsable marketing pour de grandes entreprises de technologie comme Gemplus (dont 2 ans en silicon valley) ou SCM Microsystems. En plus de ses fonctions commerciales, il s'occupe avec Philippe des brevets et de la veille technologique associée.

Ingenieur ISAR 89, Philips Bressy, Directeur technique, est un expert en architecture sécurisée des microprocesseurs, et a développé plusieurs appareils de sécurité notamment chez SCM Microsystems où il avait en charge une équipe de développement. Il a réalisé plusieurs mission d'expertise à l'étranger chez Microsoft et Sun Microsystems notamment, et est auteur et co-auteur de plusieurs brevets.

Ce duo très complémentaire est assurément une des clés de succès de Secure Machines.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

| Year | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|---|---|---|---|
| Revenue (M€) | 90 | 760 | 1640 | 7370 |
| EBIT (M€) (burning) | 994 | 895 | 895 | 895 |

Facteur de succès : faible coûts d'intégration de la solution, expertise très forte de l'équipe.

RECHERCHE

Secure Machines recherche ses premiers clients ainsi que des partenaires financiers « seed money» afin de l'accompagner jusqu'au premier tour de financement mi 2007.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Les investisseurs présents<br>ANVAR, PRIMAVERIS (CDC) | | |



Maison de la Qualité
57, chemin Gaétan Gastaldo
83200 Toulon - France
☎ +33 (0)4 98 03 22 85

Contact
Richard SANTOURIAN
Fonction : PDG
Email :richard.santourian@insilio.com
Web : www.insilio.com

Mission

Ingénierie d'Affaires

Activité
Fournitures de solutions technologiques pour la gestion des :
- ports de plaisance du XXIème siècle
- aires d'accueil des gens du voyage

Stade de développement
☐ Développement technologique
☑ 1er produit, 1er client
☑ Développement commercial
☑ Développement international

Date de création : 10/2005
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 5
- dans 3 ans : 8 à 10

Fonds propres (K€) : 165
Fonds levés (K€) : 0

Aujourd'hui je recherche
☑ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) : 200*
☑ des partenaires commerciaux
☐ des partenaires industriels

Pole Mer
Sea Innovation & Business Cluster

ACTIVITE

InSilio est le premier fournisseur global de services et d'équipements technologiquement ouverts dédiés à la gestion des :

- ports de plaisance du XXIème siècle,
- des aires d'accueil de gens du voyage,
- des campings et aires de camping-cars.

Avec pour mission et ambition d'accompagner la dynamique de développement des ports de plaisance en Europe ainsi que de répondre aux problématiques de plus en plus prégnantes posées aux collectivités locales par la gestion et l'aménagement des aires d'accueil de gens du voyage et des campings, InSilio s'est appuyé sur les compétences d'actionnaires et de partenaires industriels et technologiques reconnus pour leurs performances et leurs références dans leurs domaines respectifs pour mettre au point une offre globale innovante.

Celle-ci allie robustesse et fiabilité des matériaux et du processus industriel employés à la souplesse et l'intelligence de systèmes électroniques et informatiques pilotés par carte à puce sans contact. Elle s'articule autour des produits et services suivants :

- cartes à puce sans contact (adaptée au milieu marin)
- bornes intelligentes de distribution d'eau et d'électricité (polyester, inox, CCV, bois)
- bornes interactives, systèmes de rechargement par CB, accès internet
- contrôles d'accès logique et physique
- sanitaires et système de gestion associé
- infrastructures réseaux (Wi-Fi, filaire)
- vidéosurveillance
- progiciels de gestion globale
- conseil, services et support personnalisés

Suite logique dans l'offre de valeur ajoutée qu'InSilio souhaite apporter à ses clients, le projet SYREN. (labellisé Pôle Mer) permet la reconnaissance des navires en entrée/sortie des ports de plaisance.

L'EQUIPE

InSilio est une société de commercialisation, d'ingénierie technique et financière fondée par des experts des hautes technologies, de la gestion de projet et de l'aménagement urbain.

- Richard Santourian
*Président et co-fondateur*
Ingénieur ESIM, Richard commence son expérience professionnelle chez Bertin. Il rejoint ensuite le Groupe Alcatel où il participe au démarrage de l'activité GSM du groupe. VP de division et responsable de la R&D, il quitte Alcatel et rejoint le groupe Gemplus en 2000 comme responsable des opérations et de la R&D de la business unit « Financial Services » avant de fonder InSilio. Il est également directeur des opérations de Cybernetix.

- Jean Dervaux
*Directeur des Opérations et co-fondateur*
En charge du marketing et des ventes, Jean est ingénieur ESSTIN avec une formation complémentaire à l'ESCT. Il commence son expérience professionnelle comme ingénieur R&D chez Thomson-CSF dans la division RCM puis chez TCE. Au sein de Gemplus, qu'il intègre en 1994, il développe le firmware des lecteurs à contact puis sans contact avant de prendre la responsabilité du support technique.

- Daniel Jacquemin
*Ingénieur d'Affaires et co-fondateur*
En charge de l'activité gens du voyage et campings cars, Daniel est ingénieur d'affaires ESCT. Il commence son expérience dans les Travaux Public à l'export, d'abord en Afrique de l'ouest, puis à Jakarta, où il participe à la construction de l'aéroport comme responsable technique, directeur de service puis de la R&D.

- Alexandre Balayn
*Responsable Marketing Communication et Export*
Alexandre est diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion cycle Multinational, option Marketing International. Responsable de la communication de la division hardware de Gemplus de 1997 à 2002, il rejoint la société PLDApplications comme directeur de la communication corporate avant d'intégrer InSilio en 2005.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Création du réseau à l'international
Développement sur l'ensemble de nos 3 marchés.
Acceptation par le marché de SYREN
Développement CA (5M€)

RECHERCHE
Fonds
Débouchés commerciaux

| Investisseurs | Clients | Concurrent |
|---|---|---|
| Micro BE ; MPB + fondateurs | - ports de plaisance (France, Espagne, Maghreb)<br><br>- collectivités locales (France) | Pas de concurrents directs identifiés à ce jour |



1068 rue de la Vielle Poste
34000 Montpellier
☎ 0467821910
Paul COUDRAY
Président
coudray@kloe.fr
www.kloe.fr

**Mission**
Leader mondial de l'écriture par laser de très haute résolution (submicronique), sur des grande surfaces et de grandes épaisseurs

**Activité**
Circuits optiques intégrés dédiés aux marchés des télécommunications à hauts débits, des capteurs de gaz, de l'instrumentation médicale et de l'optique conventionnelle

**Stade de développement**
- ☐ Développement technologique
- ☐ 1er produit, 1er client
- ☑ Développement commercial
- ☑ Développement international

Date de création : 16/01/2001

Nombre de salariés
- aujourd'hui : 11
- dans 3 ans : 20

Fonds propres (K€) autofinancement

Fonds levés (K€) : aucun

Aujourd'hui je recherche
- ☐ des partenaires financiers
  *fonds recherchés (K€) :*
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels




## ACTIVITE

Kloé conçoit, produit et commercialise des circuits optiques intégrés dédiés aux marchés des télécommunications à hauts débits, des capteurs de gaz, de l'instrumentation médicale et de l'optique conventionnelle. Ces fonctions optiques sont réalisées à partir de la technologie Dilase développée et brevetée par kloé. Cette technologie repose sur deux innovations, le développement de nouveaux matériaux vitreux hybrides réalisés par procédé sol-gel, et l'écriture directe par laser de très haute définition dans ces matériaux photosensibles. Depuis sa création, Kloé a déposé une dizaine de brevets exploitant ces deux innovations.

Aujourd'hui, Kloé se positionne comme le leader mondial de l'écriture par laser de très haute résolution (submicronique), sur des grande surfaces et de grandes épaisseurs.

Le procédé est très flexible et permet de ce fait à Kloé d'avoir la double activité de prototypage bas coût et de production en petites et moyennes séries. Les fonctions optiques développées sont exploitables dans tous les domaines qui font appel à de la photonique, tels que les capteurs industriels, l'equipement médical, l'aerospatial, les telecoms… Le développement d'une nouvelle fonction est relativement rapide, entre 2 et 6 mois suivant la complexité de la fonction. Le passage en production est également rapide, puisque l'outil de production en petites et moyennes séries est développé en même temps que le prototype.

## L'EQUIPE

La société a été créée par deux chercheurs de l'Université Montpellier II ; un chercheur en matériaux et un chercheur en photonique. Un business développeur expérimenté est venu compléter l'équipe en 2003.

L'équipe technique est constituée de professionnels de la photonique et des matériaux vitreux. Les managers sont présents dans la société depuis sa création et ont continué à se former tout au long de l'évolution de la société. Kloé a fait confiance aux jeunes ingénieurs qui combinent dynamisme, motivation et haut niveau d'innovation.

## PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Kloé développé des prototypes spécifques qui viennent enrichir sa gamme de produits et sa propriété intellectuelle. Actuellement, certains produits sont fabriqués en petites séries et vont basculer en moyenne série.

Kloé, dans 5 ans, est une structure de R&D centralisé au service de ses filliales de production ; une filiale de production de capteurs de gaz, une filiale de production de circuits pour les équipement médicaux, une autres dédiée aux produits télécoms et une dernière dédiée à l'optique traditionnelle.

Le transfert d'un produit sur une filiale n'est envisagé que si l'étude de marché permet d'entrevoir une pérénité de la filiale sur le long terme. Cette structure permet d'éviter le financement d'une branche déficitaire par les autres branches bénéficiaires.

## RECHERCHE

Kloé développe de nouvelles fonctions optiques et photoniques pour des industriels. Sa technologie de pointe a permis d'intéresser certains leaders mondiaux dans leur domaine. Nous souhaitons rencontrer d'autres grands acteurs de l'économie qui souahitent intégrer des solutions optiques et photoniques à haute valeur ajoutée dans leurs systèmes et produits.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| aucun | Essilor, Horiba, Sagem, Thales, Alcatel Space,… | Peu de réels concurrents, marché de niche très innovants et spécifiques |




Mobile & Consumer
1800 route des Crêtes
06560 Sophia Antipolis
☎ 04 93 00 00 90

Contact Vincent Prunet

Dir. BU Mobile & Consumer Devices
vincent.prunet@trusted-logic.com
www.trusted-logic.com

Mission :
Etre le leader des environnements logiciels de sécurité pour terminaux et composants : cartes à puce, téléphones mobiles, terminaux multimédia et domestiques, terminaux de paiement, automobile

Activité :
Editeur de logiciels, Services associés offerts par filiale Trusted Labs

Stade de développement
- ☐ Développement technologique
- ☐ 1er produit, 1er client
- ☐ Développement commercial
- ☑ Développement international

Date de création : 01/1999
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 50

Fonds propres (K€) : 1000

Aujourd'hui je recherche
- ☐ des partenaires financiers
  *fonds recherchés (K€) :*
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

Au sein du groupe Trusted Logic, PME spécialisée dans la sécurité des systèmes embarqués, l'unité d'affaires Mobile & Consumer Devices développe des composants logiciels de type middleware de sécurité pour les marchés wireless et consumer electronics.

Les autres activités de Trusted Logic portent sur le middleware pour les cartes à puce, les terminaux professionnels et l'activité de conseil de Trusted Labs (architecture de sécurité, évaluations, tests sécuritaires, formation).

*Le middleware de sécurité permet l'exécution d'applications et services sensibles (gestion numérique des droits sur un lecteur multimédia, paiement sur le mobile, authentification, intégrité et confidentialité des données personnelles, d'entreprise et des données système sur un terminal nomade) dans le cœur de sécurité du terminal en combinant le logiciel, les composants microélectroniques et autres périphériques de sécurité (carte SIM).*

Les produits de Trusted Logic sont intégrés par des fabricants de composants micro-électroniques et de terminaux. Ces produits sont distribués en particulier par ARM, partenaire de Trusted Logic et leader mondial des architectures de processeurs pour mobiles.

Ces produits résultent de 6 ans de R&D et de collaboration étroite avec les utilisateurs, principaux opérateurs 3G, opérateurs bancaires, ainsi que les éditeurs de solutions DRM et de contrôle d'accès, qui intègrent la technologie Trusted Logic dans leurs solutions les plus sécurisées sur les mobiles.

L'effort de R&D, toujours croissant, se traduit par de nombreuses innovations saluées par l'industrie et la recherche (Trophée de l'Innovation Syntec-France Télécom, nomination au prix européen IST) et un portefeuille de brevets conséquent (36 dépôts initiaux de brevets sur la sécurité des systèmes embarqués).

Les produits de Trusted Logic se distinguent par leur portabilité sur de nombreux environnements hétérogènes, leur conformité aux normes de l'industrie, et le niveau élevé de sécurité (groupe spécialisé dans l'évaluation sécuritaire des produits et services).

L'EQUIPE

D. Bolignano : pdg – précédemment direction d'actions de transfert technologique (Dyade, Bull, Thales)

JC Pellicer : directeur commercial – précédemment Ingenico, Gemplus, Incard (fondateur) – USA, Australie, Italie

D. Le Métayer : directeur Innovation et PI - précédemment directeur de recherche Inria

A. Schroeder : directeur des opérations – précédemment directeur d'unité Inria

C. Loiseaux : Directeur Trusted Labs - précédemment Verimag, Dyade

V. Prunet : Directeur BU Mobile – précédemment resp. R&D France Télécom

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

L'objectif de la société est de détenir 40% du marché du middleware de sécurité sur les mobiles. Le développement de l'entreprise sera accéléré si l'écosystème de services et d'applications compatibles avec la technologie continue à se développer rapidement sous l'égide des principaux opérateurs et fabricants et d'instances de normalisation.

RECHERCHE

Trusted Logic investit constamment et renforce son offre en se développant sur les marchés complémentaires de son positionnement actuel. La société recherche donc des acteurs industriels, commerciaux et financiers leaders sur leur secteur d'activité pour bâtir ensemble ces nouvelles offres et les distribuer.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| FTTI<br>Inria Transfert | ARM, ATMEL, Infineon, Renesas, STMicroelectronics, Texas Instruments, Axalto, Gemplus, Sony, Sagem, Thales, MasterCard, Visa, … | |



2455, route des Dolines, B.P.355
06906 Sophia-Antipolis
☎ 04 93 00 16 60
Contact
GLUSZAK Filip
VP Marketing
filip.gluszak@udcast.com
www.udcast.com

Mission
Leader dans les équipements de réseau IP sur médias broadcast

Activité
Solutions software et hardware innovantes pour la télévision sur les mobiles et pour l'accès internet par satellites

Stade de développement
- ☐ Développement technologique
- ☐ 1er produit, 1er client
- ☐ Développement commercial
- ☑ Développement international

Date de création : 06/2000
(issue d'un projet INRIA)
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 35
- dans 3 ans : 80-100

Fonds levés (K€) : 10.000

Aujourd'hui je recherche
- ☐ des partenaires financiers
  *fonds recherchés (K€) :*
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

Expert et leader dans les équipements de réseau IP sur médias broadcast (Satellite, TV, Radio). Les solutions développées par UDcast s'inscrivent dans deux segments de marché distincts : les infrastructures de diffusion de la Télévision Numérique Terrestre sur les mobiles (Mobile TV) et l'intégration des liens satellite dans les réseaux.

Les solutions d'infrastructure de réseau DVB-H

UDcast est le premier acteur mondial à fournir des encapsulateurs compatibles avec la norme DVB-H et le protocole IP ainsi qu'un système d'administration de réseau DVB-H, l'IPE Manager. Ces solutions permettent de diffuser la Télévision Numérique Terrestre vers des mobiles dans des conditions optimales pour l'usager (économie de batterie, réception améliorée dans des conditions difficiles, hand-over entre cellules...).

Depuis 2003, les équipements Mobile TV d'UDcast ont été utilisés et validés dans plus que 17 déploiements pilotes de la TV mobile dans le monde entier. Outre ces pilotes, de nombreux acteurs du monde de la TV et des mobiles (fabricants de terminaux mobiles et de composants, opérateurs de réseaux mobiles et de services, fournisseurs de contenus et d'équipements) s'appuient aussi sur les équipements d'UDcast pour tester la technologie DVB-H en laboratoire et mettre au point leurs futures offres.

Les solutions d'accès au réseau IP par satellite

UDcast est leader dans les solutions de réseaux IP par liens numériques satellites et hertziens. Aux entreprises et aux collectivités, elle propose des solutions logicielles et des appliances (UDgateway, UDstation) qui dynamisent l'accès Internet haut débit, les applications entreprise et la diffusion IP de données sur les médias broadcast.

UDgateway est une solution globale permettant aux opérateurs de services par satellite de réduire la fracture numérique. UDstation est un équipement central positionné au Hub satellite.

L'EQUIPE

L'équipe dirigeante d'UDcast :

Patrick Cipière, PhD - Chief Architect et co-fondateur

Antoine Clerget, PhD - Vice President Engineering et co-fondateur

Emmanuel Duros - Chaiman of the Board et co-fondateur

Filip Gluszak - Vice President Marketing

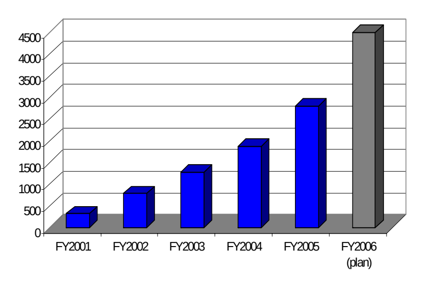
Luc Ottavj, PhD - Technology Adviser et co-fondateur

Didier Tymen - Vice President World Sales et co-fondateur

Hubert Zimmermann - Chief Executive Officer

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

UDcast prévoit de dépasser 4.5MEuro de CA en 2006 (fin d'exercice en Juin 2006). La société est profitable depuis 1 an.




Le développement d'UDcast devrait être porté par la très fort croissance du marche Mobile TV (+100% par an, pour un marché mondial de plus 5 milliards USD et 70-150 millions d'utilisateurs en 2009 d'après Datamonitor, NSR, Informa et autres études) et la croissance constant du marché mondial d'accès internet par satellite (25% de croissance annuelle).

Les facteurs principaux de succès de UDcast, au-delà de la qualité de ses produits, sont le déploiement massif de la TV Mobile en Europe, Etats-Unis et Asie, prévu pour 2007-2010, ainsi que la réduction de la fracture numérique à travers des solutions satellites et hybride dans des tous les pays.

RECHERCHE

Faire connaître UDcast au près des grandes acteurs de l'industrie de télécommunication.

Etablir des partenariats stratégiques dans des marchés de télévision mobile et réseaux par satellites.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Baytech Venture, CDC Innovation, CDC Kineon, I-Source, SGAM, Mitsubishi Venture, Motorola Ventures | Alcatel Space et Mobile Broadcast, Algérie Telecom, British Telecom, Divona, Eutelsat, France Telecom, Harris, Motorola, Nera, Nokia, Philips, Sagem, Samsung, Texas Instrument | Des fournisseurs d'équipement d'accès IP par satellite, des fournisseurs des encapsulateurs IP pour DVB-H. |



# In Silicio

Adresse : Domaine du Petit Arbois,
BP 88
CP Ville : 13545 Aix en Provence Cedex 4
☎ 04 42 90 68 13
Contact
Thierry Valet
Président
thierry.valet@insilicio.com
Web : (en construction)

Mission

Fournir à la filière microélectronique les outils de simulation lui permettant de maîtriser les risques et coûts associés au développement et déploiement de nouveaux procédés de fabrications.

Activité
Développement et commercialisation de logiciels et services de simulation de procédés de fabrication pour les nano et micro industries.
Secteur : « Electronic Design Automation » (EDA)
Segments : TCAD, « Design for Manufacturing »

Stade de développement
- ☑ Développement technologique
- ☑ (1er produit), 1er client
- ☑ Développement commercial
- ☑ Développement international

Date de création : 08/2004
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 5
- dans 3 ans : 15-20

Fonds propres (K€) : NC
Fonds levés (K€) : NC

Aujourd'hui je recherche
In Silicio dialogue déjà avec plusieurs fonds de capital risque ayant exprimé un intérêt. La société reste ouverte a de nouveaux contacts.




ACTIVITE

In Silicio développe et commercialise des technologies logicielles, produits logiciels et services de modélisation, adaptés aux besoins en simulations physiques des industries micro et nano technologiques, en particulier pour la filière microélectronique à partir et au-delà de la génération 65 nm.

L'offre d'In Silicio répond aux besoins grandissants, et fondamentalement mal couverts par les plateformes de modélisation à l'état de l'art, de simuler de façon précise et prédictive les procédés de fabrication aux échelles nanométriques.

Cette offre s'appuie sur le développement d'une plate-forme technologique en rupture forte, construite autour d'une nouvelle architecture et de nouveaux algorithmes de simulations, fortement optimisés pour un déploiement sur architectures de calcul intensif à faible coût.

Les solutions d'In Silicio sont d'hors et déjà mises en œuvre au service de clients leaders mondiaux dans les industries des semi-conducteurs et du stockage de l'information (disques durs), en Europe, aux Etats-Unis et dans la zone Asie Pacifique.

L'EQUIPE

Deux fondateurs, Thierry Valet et Jacques Kools, réunissant un ensemble unique d'expertises, d'expériences, et de réseaux personnels, acquis sur plus de quinze ans de carrières au sein de grands groupes (Philips, Thomson-CSF, Seagate, Veeco) et « start-ups » (Vega Vista, Grandis), en Europe, aux Etats-Unis, et en Asie-Pacifique, en tant que chercheurs industriels, puis responsables de groupes et départements de R&D, avec des contributions personnelles majeures et internationalement reconnues (brevets, publications) dans les domaines des nano procédés et de la nano électronique.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

In Silicio est idéalement positionnée pour remplir un rôle clef en réponse aux nouveaux besoins de « Design for Manufacturing » de la filière microélectronique.

Dans un contexte d'explosion non maîtrisée des coûts de développement et de déploiement des nouvelles technologies de nano fabrication dans l'industrie microélectronique, le marché total accessible (TAM) pour les solutions développées par In Silicio est estimé supérieur à 200 millions de dollars par an à l'horizon 2010.

RECHERCHE

Nous abordons le forum comme une opportunité de communiquer de façon assez large notre vision, notre offre, nos perspectives de croissances, auprès de grands comptes et investisseurs institutionels français et européens.

| Investisseurs | Clients (sélection) | Concurrents |
|---|---|---|
| Capital entièrement détenu par les fondateurs.<br>Prêts participatifs de Sofirem, Oseo, Total Développement, Caap Création (CA Alpes Provence) | 3 des cinq premiers fabricants mondiaux de disques durs magnétiques<br>2 des 5 premiers fabricants mondiaux de semi-conducteurs | Quelques start-up émergentes en « Silicon Valley » |





rue Evariste Galois – Emerald Square

06410 Sophia Antipolis

☎ 04 97 21 33 19

Contact

Bertrand Louveau

Directeur Commercial & Marketing

b.louveau@one-rf.com
www.one-rf.com

Mission
Être un partenaire de choix pour des solutions sans fil globales (produits et services)

Activité
Fabricant de solutions wireless

Stade de développement
☐ Développement technologique
☐ 1er produit, 1er client
☐ Développement commercial
☑ Développement international

Date de création : 12/2003
Nombre de salariés 19
- aujourd'hui : 19
- dans 3 ans : 35

Fonds propres (K€) : 590
Fonds levés (K€) : 590

Aujourd'hui je recherche
☐ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) :*
☑ des partenaires commerciaux
☑ des partenaires industriels

ACTIVITE

Concepteur et fabricant de solutions radio

One RF Technology développe et fabrique des **solutions radiofréquence** OEM intelligentes et flexibles pour des applications sans licence dans les bandes de fréquence mondiales 433 MHz, 868 MHz, 915 MHz, 2.4 GHz pour des marchés de contrôle industriel, de domotique, le médical, la traçabilité.

Les avantages de One RF résident dans sa capacité à développer des solutions radio en fonction de spécifications précises et à y embarquer de l'intelligence.

One RF s'est depuis son démarrage axé sur le développement d'une solution reposant sur un nouveau standard : ZigBee™.

ZigBeeTM est une technologie émergente qui se positionne comme un complément des technologies Bluetooth et Wi-Fi pour des applications sans fil nécessitant une très faible consommation d'énergie et de longues portées et permettant notamment des réseaux maillés.

One RF Technology a développé une variété importante de solutions logicielles et matérielles qui servent de base au développement des applications spécifiques de ses clients. One RF Technology utilise des méthodes de développement éprouvées et rigoureuses pour estimer et réaliser les projets et designs que ses clients lui confie avec comme maître d'ordre: la Qualité

L'EQUIPE

L'Equipe de management de One RF est composé de professionnels ayant en moyenne 15 ans d'expériences dans leur domaine de compétence respectif (finance, logistique, vente et marketing).

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

One RF Technology a pour ambition d'atteindre un chiffre d'affaire de 10 M€ contre 2.1 M€ en 2005, à l'horizon 5 ans.

L'ambition de One RF est de développer sa présence à l'export en confortant sa présence en Europe et en développant de nouveaux marchés à très forts potentiels comme l'Inde et la Chine.

Les facteurs de risques sont liés dans un premier lieu au renchérissement de la matière première et au risque de pénurie sur les composants électroniques auquel One RF, comme tous les membres de cet industrie sont confrontés.

Et dans un second temps, aux tensions toujours croissantes que nous enregistrons sur notre positionnement tarifaire.

Les facteurs de succès sont, quant à eux liés à l'accroissement des besoins en matière de traçabilité, aux nécessités de transmission d'informations toujours croissants, aux marchés particulièrement prometteurs qu'offre la technologie ZigBee™.

RECHERCHE

One RF Technology est à la recherche en priorité de partenaires industriels et commerciaux ayant a cœur d'utiliser des technologies sans fil.




| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Groupe Lavigna (Hollande)<br>2 investisseurs individuels<br>Salariés (10%) | EADS<br>Thales<br>Siemens Building Automation<br>Urmet<br>Intermec | Coronis<br>Adeunis<br>MaxStream<br>Satel |



SPINTRON S.A.
Hôtel Technologique – BP100
13382 Marseille Cedex 13
☎ 04.91.11.88.30
Contact
Antoine FILIPE, DG
contact@spintron.fr
www.spintron.fr

Mission

Fournir des solutions de mémoire non-volatile aux sociétés concevant des composants électroniques

Activité
Centre de conception en Microélectronique analogique et mémoire non-volatile

Stade de développement
☐ Développement technologique
☑ 1er produit, 1er client
☐ Développement commercial
☐ Développement international

Date de création : 02/2003
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 4
- dans 3 ans : 15

Fonds propres (K€) : 135
Fonds levés (K€) : 70

Aujourd'hui je recherche
☐ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) :*
☑ des partenaires commerciaux
☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

Avec le développement de l'approche « System On Chip », il est de plus en plus important de pouvoir embarquer de la mémoire non-volatile dans les composants. Elle permet de stocker le code ou les données essentielles au fonctionnement de la puce.

Actuellement, deux solutions s'offrent au concepteur et/ou fabricant de composant microélectronique :

- Utiliser un composant mémoire séparé. Ceci augmente le coût global et la complexité de la solution.
- Utiliser, quand il est disponible, un procédé de fabrication spécifique qui s'avère généralement très coûteux et peu flexible.

Pour faire face à ces difficultés, SPINTRON propose des solutions innovantes adaptées aux besoins du marché :

- NVMOS, mémoire complètement compatible CMOS, la solution idéale pour des tailles mémoire allant jusqu'à 8 kB.
- EMRAM, mémoire magnétique nécessitant un seul niveau de masque additionel par rapport au CMOS, la solution pour des tailles mémoire de l'ordre du MB.

Notre produit NVMOS est disponible dès maintenant sous forme de bloc Hard-IP. EMRAM est en cours de développement dans le cadre d'un projet européen. L'ensemble de nos développements sont systématiquement brevetés en France et à l'international.

Par rapport à la concurrence, notre produit NVMOS présente deux avantages :

- Une consommation réduite de 90%
- Une surface réduite de 50%

Le marché des blocs mémoire a atteint 230M$ en 2004, et devrait doubler d'ici cinq ans. La part de la mémoire non-volatile est actuellement inférieure à 20% mais elle est appelée à croître fortement dans les prochaines années, tirée par les nouvelles solutions techniques et le développement des approches SOC.

L'EQUIPE

A. Filipe, DG

10 ans d'expérience dans l'industrie microélectronique (STMicroelectronics, Thalès).

A. Francinelli, Responsable technique

15 ans d'expérience en design analogique

V. Safarov, Conseiller scientifique

Directeur Laboratoire CNRS

2 Ingénieurs analogiques

(Expérience chez Atmel et SMicroelectronics)

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

A horizon de 5 ans, notre objectif est d'avoir déployé nos produits chez les quatre principaux fondeurs mondiaux et d'avoir une part de marché dans l'IP NVM de 20%.
Notre facteur-clef de succès est de pouvoir s'appuyer sur un excellent pool de compétences. En effet, les 2 premiers fabricants mondiaux de composants EEPROM, et trois des cinq premiers fabricants de composants pour cartes à puce sont localisés en France.
Le principal facteur de risque est qu'un de nos concurrents réussisse à s'imposer très rapidement comme un standard sur le marché, en qualifiant ses produits dans l'ensemble des grandes fonderies.

RECHERCHE

Nous cherchons à prendre contact avec :

- des clients-partenaires industriels pour développer ensemble la solution de mémoire non-volatile embarquée la plus adaptée à leurs marchés,
- des partenaires déjà présents sur le marché de l'IP pour nous accompagner dans le développement commercial.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| PRIMAVERIS | Sociétés Fabless ( > 3) | IMPINJ, KILOPASS, VIRAGE LOGIC |



## 4 - Les PME innovantes qui se présentent à Marseille : les entreprises de la vitrine technologique

- **Applied Innovations**
- **Ask**
- **E-core**
- **Impika**
- **Neion Graphics**
- **Seemage**
- **Senseor**
- **Sentegra**
- **Silios Technologies**
- **Soacsy**
- **Tagsys RFID**



WORLD TRADE CENTRE 1
Route des Crêtes 1300
06905 Valbonne Sophia Antipolis
Contact
Cathy Ducker
Co-fondateur
Relations Manager
cathy.ducker@ai-locate.com
www.ai-locate.com

Mission
Devenir un leader en services de géolocalisation pour la grande consommation

Activité
Développement d'une solution complète de géolocalisation
Intégration de technologies

Stade de développement

- ☑ 1er produit, 1er client
- ☑ vers Développement commercial et international

Date de création : 2003
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 1 TNS

Fonds propres (K€) : 7.5
Fonds levés (K€) : 60

Aujourd'hui je recherche
- ☑ des partenaires financiers
  *fonds recherchés K€ : 500 min.*
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

- Activité principale

AI a developpé une solution de géolocalisation complète et cherche à la commercialiser. Cette solution comprend un Gio, boitier combinant GPS assisté et GSM, des serveurs GPS assistés, et des applications montrant et gérant la localisation en temps réel.

- Marché et produits.

Nous nous adresssons à des prescripteurs, des entreprises innovantes qui peuvent créer des usages nouveaux dans le marché de la grande consommation.

Notre solution permet de géolocaliser des personnes ou des biens précieux et nous visons le coût le plus bas possible.

Notre solution s'applique à de nombreux marchés tels la protection des personnes, la gestion de flotte, la sécurité, les jeux et la publicité geolocalisée.

- Avantages compétitifs et facteurs de succès/atouts

Nous travaillons avec des experts en GPS, des 'nec plus ultra' dans cette technologie,

La technologie GPS assisté est la plus fiable et la plus précise aujourd'hui.

Nous sommes des experts en intégration de technologie.

Nous avons déposés des trademarks pour notre solution.

Aujourd'hui des technologies existent mais la geolocalisation ne répond pas encore aux besoins de tous.

- Différenciation par rapport aux concurrents

Nous avons développé une solution complète de géolocalisation pas juste un serveur applicatif, pas juste un boitier.

Notre point de départ : un marché et des besoins, nous avons ensuite développé une solution pour ces besoins, et non le contraire.

L'EQUIPE

Bob Ducker, CEO, expert en direction de projets technologiques complexes

Cathy Ducker, Relations Manager, recherche de partenaires

Ceri Carlill, Senior Technology Partner

Norman Thompson, Expert en industrie GPS

Dave Belton, Expert en Logiciel GPS

Tony Hadrell, Expert en Hardware GPS

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

2006 premières commercialisations

2007 internationalisation vers deux autres marchés européens, production de masse

2008 vers des marchés mondiaux, évolution de la technologie

2009 succès financiers !

Facteurs de risque : immobilisme des prescripteurs, temps

Facteurs de succès : notre taille et agilité, la technologie de pointe,

RECHERCHE

Aujourd'hui nous sommes à la recherche de partenaires pour passer en phase de commercialisation.

Nous cherchons également des partenaires en industrialisation qui nous pemettront de faire évoluer la solution developpée, la miniaturiser par exemple.

Toute Start-up a besoin d'investissement pour se développer.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Investisseurs privés | Orange, Eurodisney | Wherify, Tom-Tom |



2260 route des Crêtes
BP337, 06906 SOPHIA-ANTIPOLIS
☎ 04.97.21.40.00
Contact
Xavier Bon
Directeur marketing
xavier.bon@ask.fr
www.ask-rfid.com

Mission
Offrir des solutions sans contact sur les marchés du transport, de la banque, des documents d'identité, de la traçabilité d'objets.

Activité
Fabrication de produits sans contact et RFID (cartes, tickets, lecteurs, tags)

Stade de développement
☐ Développement technologique
☐ 1er produit, 1er client
☐ Développement commercial
☑ Développement international

Date de création : 10/10/97
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 130
- dans 3 ans :

Fonds propres (K€) :
- Fonds levés (K€) :

Aujourd'hui je recherche
☐ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) :*
☐ des partenaires commerciaux
☐ des partenaires industriels




ACTIVITE

Développment, fabrication et commercialisation de produits sans contact et RFID : cartes sans contact, tickets papier sans contact, lecteurs et terminaux sans contact, étiquettes RFID.

Les produits ASK s'addressent aux marchés de la billettique dans le transport public, du contrôle d'accès, aux marchés bancaires, aux marchés de la traçabilité d'objet et aux marchés de documents sécurisés (passeports électroniqes…)

Tous les produits ASK reposent sur la technologie d'antenne argent sérigraphiée sur inlay papier avec report direct de puce. 42 brevets ont été déposés à ce jour. Le département R&D de l'entreprise cumule des domaines d'expertise divers permettant de maîtriser la technologie de radio fréquence dans son ensemble et la fabrication en larges volumes.

Une technologie unique et un outil industriel spécifiques nous ont permis d'utiliser le même process de base pour toutes nos lignes de produits. Notre offre destinée au marché du transport public s'est élargie avec les documents sécurisés (passeports électroniques…) pour répondre à la mobilité du citadin, au secteur bancaire et à la mobilité des objets avec une gamme d'étiquettes électroniques.²

L'EQUIPE

Notre équipe regroupe des compétences issues du domaine de la carte à puce et du semi-conducteur. Le PDG d'ASK, Georges Kayanakis a créé la division Cartes et Systèmes de Schlumberger, industrialisant ainsi les premières cartes à puce dans le monde.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

L'activité de l'entreprise se diversifie sur de nouveaux marchés (identité, RFID, banque) et devrait ainsi accélérer sa croissance.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| | | |




Fondation Sophia Antipolis
Place Sophie Laffitte - BP 217
06904 Sophia Antipolis Cedex
☎ 06 21 76 57 23
Contact
*Hervé Bovet*
COO (Chief Operating Officer)

herve.bovet@myecore.com
www.myecore.com

Mission

Valoriser et commercialiser la technologie de moteur de recherche web sémantique Corese pour des applications métiers nécessitant l'usage d'informations à forte valeur ajoutée.

Activité
Editeur de logiciels base sur un moteur de recherche web sémantique

Stade de développement
☑ Développement technologique
☑ 1er produit, 1er client

Date de création : 05/2006
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 5 (10 fin 2006)
- dans 3 ans : 50

Fonds propres (K€) : 40
Fonds levés (K€) :

Aujourd'hui je recherche
☑ des partenaires financiers
☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

Créée en mai 2006 sous l'égide de l'INRIA Sophia Antipolis, ECORE est le Fournisseur de la Technologie de Moteur de Recherche Web Sémantique CORESE, spécialisée sur les marchés ERM (Entreprise Resources Management) et les clusters intelligents.

Combinaison unique de la recherche technologique issue de l'INRIA et de la recherche économique & Gestion issue du CNRS/UNSA, le projet ECORE apporte une solution novatrice en matière de recherche d'information appliquée au management des ressources (humaines, technologiques et partenariales.

- un moteur de recherche web sémantique ( INRIA )
- un modèle de gestion des compétences stratégiques, collectives et individuelles ( CNRS/UNSA )

*Produits Ecore :*

CoreCluster (basé sur l'expérience KMP pour la Telecom Valley) cible les collectivités locales et les pôles de compétitivité pour Piloter, Promouvoir et Partager l'Innovation au sein de cluster.
Il permet de :
- Identifier et de valoriser les atouts du pôle des collectivités territoriales pour communiquer ses avantages au niveau national et international;
- Favoriser la création de réseaux d'entreprises ;
- Accélérer le cycle de l'innovation par le partage de ses compétences technologiques ;
- Renforcer les liens entre la Recherche publique et l'Industrie

*CoreCompany* cible les entreprises ayant pour but de favoriser la création de valeur en cartographiant et pilotant leurs ressources stratégiques, technologiques et humaines.
- Valoriser les ressources présentes afin de mieux orienter les politiques d'innovation ;
- Adapter la politique de sous traitance afin d'optimiser la combinaison ressources internes/ressources externes/demande marché ;
- Constituer des équipes projets optimales en identifiant les experts

L'EQUIPE

*Fondateurs dirigeants opérationnels :*

*Franck BENNARDI; Président :* 10 ans d'expérience en international dans des postes de VP Sales et CEO
*Herve BOVET ; COO :* Doctorant au CNRS/ GREDEG sur la gestion des compétences stratégiques, en charge du pilote Philips Semiconductors France dans le cadre de sa thèse CIFRE. Membre de l'équipe KMP pour le compte de Philips.
*Marc ROUGE ; CTO :* 20 ans d'expérience dans des postes de directeur développement et directeur projet

*Fondateurs Chercheurs :*
*Fabien GANDON et Alain GIBOIN :* chercheurs a l'INRIA
*Catherine THOMAS et Evelyne ROUBY :* chercheurs au CNRS

*Conseil stratégique :*
Eric CHANIOT, HP Openview General Manager, New York
Michel ROLLAND, CFO Overlap ( alternext )
Laurent Londeix, Telecom Valley /
Henry de CHAMPSAVIN, administrateur de France Angels,
Georges KAYANAKIS (President ASK),

*PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT*

- Déployer la solution corecluster auprès des pôles de compétitivités Français et des clusters internationaux.
- Consolider l'offre corecompany par la signature de grands comptes

| Units<br>*Unités* | Turnover<br>*CA (K€)* |
|---|---|
| 2006 | 500 |
| 2007 | 2000 |
| 2008 | 5000 |

- Acquérir une taille critique rapidement pour conserver l'avance technologique/produit par rapport à la concurrence
- Pérenniser la croissance par des partenariats industriels forts, des partenariats en services technologiques de haut niveau

| Investisseurs | Experience Client | Concurrents |
|---|---|---|
| Les investisseurs présents | CoreCluster : Telecom Valley (KMP)<br><br>CoreCompany : Philips Semconductors Fr | Sinequa, Spirit, Fast |




135 rue du Dirigeable ZI des Paluds
13400 Aubagne
Contact : Wilhelmine Therond
Chargée de communication
contact@impika.com
www.impika.com

Mission

Proposer des solutions industrielles hautes performances d'impression et de dépôt de matière par technologie Jet d'encre.

Activité
Etude et réalisation de systèmes d'impression ou dépôt de substance par technologie numérique.

Stade de développement :
☑ Développement international

Date de création : 03/2003

Nombre de salariés
- aujourd'hui : 36
- dans 3 ans : 66

Fonds propres (K€) : 2.100 Ke et 1.200 Ke Obligations Convertibles

Fonds levés : 5.000 Ke + OC

IMPIKA est interessée par la rencontre de **partenaires** potentiels tant **financiers, qu'industriels** et **commerciaux**.




ACTIVITE

La société réalise des études et fabrique des systèmes d'impression selon la technologie numérique jet d'encre DOD (Goutte à la Demande), dont elle est aujourd'hui l'un des grands acteurs mondiaux pour son utilisation industrielle.

Avec l'essor que prend aujourd'hui l'impression numérique jet d'encre, de plus en plus d'industriels se tournent vers la technologie proposée par IMPIKA. Une très bonne qualité d'impression associée à la possibilité de personnaliser chaque produit à très haute vitesse apporte une réelle valeur ajoutée et permet aux clients de bénéficier du meilleur choix possible en terme de ratio performance/coût d'impression et de retour sur investissement.

Au niveau de son activité INKJET, IMPIKA propose aujourd'hui des solutions nouvelles en terme de vitesse et de qualité d'impression, combinées avec des données variables, aux imprimeurs et industriels grâce à la différenciation retardée de leurs produits.

Les secteurs d'activités comme ceux de l'emballage, de l'étiquette, des arts graphiques et de l'impression de sécurité ont déjà adoptés des solutions IMPIKA. La flexibilité offerte par les systèmes IMPIKA touche un marché extremement large puisqu'il est possible d'imprimer sur des supports très divers : verre, métal, tissus, plastiques notamment.

Forte d'une expérience de plus de quinze années de recherche et de développement, l'équipe d'IMPIKA dispose d'une expérience reconnue dans les technologies d'impression numérique DOD qui nécessitent une expertise de haut niveau dans les domaines de l'électronique, de la mécanique, du logiciel et de la chimie. IMPIKA possède une avance technologique sur ses concurrents qui ne sont pas en mesure de proposer des systèmes ayant une précision de goutte auusi élaborée et une flexibilité aussi importante. Les technologies qu'elle propose sont protégées par des brevets mondiaux.

L'EQUIPE

Paul Morgavi – PDG – a travaillé chez Thomson puis chez Gemplus pendant 15 ans et était le Directeur d'une divison R&D. Il y a developpé la première presse numérique DOD au monde pour impression sur carte à puce.

Michel Gilet, Directeur commercial et marketing, a occupé cette fonction chez IMAJE avant de rejoindre IMPIKA. Il était précédemment pendant 12 ans chez Schlumberger et Océ Van Der Grinten.

Jean Marc Pasturel, Directeur du Business Developpment, a été 10 ans chez Gemplus en tant que Directeur des achats industriels.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Le chiffre d'affaires de la société a connu entre 2004 et 2005 une croissance de +170%. Il est prévu sur les 5 ans à venir un developpement extrement fort principalement à l'international. Les marchés visés en INKJET sont principalement ceux du packaging, labeling, carton & boxes, commercial printing, card & security.

IMPIKA prévoit une importante croissance de son activité jet de matière ou MATJET. Elle propose des solutions innovantes et uniques dans les domaines de la microélétronique et de la RFID : connexion électrique des puces, réalisation de composants passifs type antennes (impression de TAGS) ou réalisation de composants actifs de nouvelle génération (polymères conducteurs, batterie fine, écran plasma). IMPIKA lauréat du concours ANVAR, participe à plusieurs programmes européens.

Dans le cadre de ses développements BIOJET, IMPIKA a déposé avec Biomerieux un brevet pour des applications de jet de fluides biomédicaux (réalisation tests ADN).

RECHERCHE

Au travers du Forum, IMPIKA souhaite faire connaître les solutions qu'elle propose. Il s'agit aussi d'une opportunité pour rencontrer des partenaires potentiels.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| SIPAREX<br>Turenne Capital | La société a des clients intégrateurs et distributeurs internationaux ainsi que grands groupes leaders mondiaux dans les domaines de l'impression, de la décoration, des aérosols, d'équipements sportifs et de l'alimentaire. | ITI (USA)<br>GRAPHTEC (Suisse)<br>XENIA (UK)<br>JETRION (USA) |



CICA – 2229 route des Crêtes

06560 Valbonne

☎ 04 92 94 22 51

Contact

Patrick HADDAD

Président
patrick.haddad@neiongfx.com
www.neiongfx.com

Mission

Apporter à nos clients des solutions vidéo utiles, de qualité et faciles à exploiter.

Activité
Développement de Solutions de Vidéosurveillance Mobile

Stade de développement
- ☐ Développement technologique
- ☐ 1er produit, 1er client
- ☑ Développement commercial
- ☐ Développement international

Date de création : 03/2004
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 3
- dans 3 ans : 8

Fonds propres (K€) : 60
Fonds levés (K€) :

Aujourd'hui je recherche
- ☑ des partenaires financiers
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

Jeune Entreprise Innovante, Neion Graphics est éditeur et intégrateur de solutions de vidéosurveillance numériques sur IP.

Autour de ses solutions innovantes, opérationnelles sur PDA et Smartphone, l'entreprise a développé deux portefeuilles d'activité stratégiques :

- Distribution de produits « sur l'étagère » : Nioo Visio, Nioo Recorder, Nioo Guard (petites et moyennes installations : surfaces commerciales, entrepôt, copropriétés, résidences, …)
- Etudes et ingénierie pour les solutions sur mesure (moyennes et grandes installations : copropriétés, sites industriels, …).

MARCHE & PRODUITS

La vidéosurveillance sur IP occupait 5% du marché mondial de la vidéosurveillance en 2004, et les analystes prévoient une croissance de 30 à 40% par an pour ce secteur . Cette croissance est portée par trois éléments : le renouvellement des parcs existants, le sentiment d'insécurité, et les nouveaux usages à distance favorisés par IP (Internet Protocol).

Dans ce contexte, Neion Graphics commercialise depuis mi-2005 une gamme de produits, logiciels et matériels, d'enregistrement, de vidéo surveillance et de visualisation à distance au travers d'Internet. La spécificité de la gamme Nioo réside dans la possibilité de consulter, gérer, piloter sur PDA et Smartphone une installation de caméras ou de vidéo surveillance distantes.

- Nioo Guard® : enregistreur-serveur « tout IP », gérant détection vidéo, monitoring, enregistrement et distribution de vidéos vers des terminaux distants, y compris mobiles (compatible GSM, GPRS, Edge, 3G, Wi-Fi, …).

- Nioo Recorder® : logiciel d'enregistrement et de vidéosurveillance installé dans Nioo Guard.

- Nioo Visio® : logiciel de consultation vidéo pour terminaux distants et mobiles, inclus dans Nioo Recorder.

Notre spécificité : La « vidéosurveillance mobile » est un nouveau concept développé par Neion Graphics. S'appuyant sur l'extension du réseau téléphonique mobile, ce nouvel usage sur terminaux légers (PDA, Smartphones) induit une logique de gain (réactivité, prévention, économie de déplacements, traçabilité…) et de confort (sérénité, légèreté du terminal de consultation) uniques.

Avantages compétitifs
- Favorise les levées de doute vidéo en toutes circonstances.
- Première solution de vidéosurveillance mobile sur l'étagère.
- Haute qualité de l'image retransmise.
-Opérationnel sous toute couverture (GSM, GPRS, 3G, Edge, Wi-Fi,…).

Facteurs clés de succès
- La maîtrise des technologies mobiles
- La politique de partenariat

Atouts : 2 contrats majeurs de distribution, références en études et ingénierie, soutien ANVAR, soutien Réseau Entreprendre, une spécialisation unique sur le marché de la vidéosurveillance.

Evolution du périmètre du marché visé : En offrant la possibilité de consulter les caméras de n'importe quel endroit du monde, l'offre de Neion Graphics permet de démultiplier l'efficacité d'un système vidéo et ainsi d'étendre les domaines d'utilisation (domotique, surveillance de personnes, opérations de maintenance, de production, du processus qualité ...).

L'EQUIPE

La société est dirigée par Patrick Haddad, 50 ans, Ingénieur diplômé de l'université de Delft (Pays-Bas), l'un des fondateurs historiques de Neion Graphics. Missions : Stratégie, Développement commercial, Direction Technique.

Patrick Haddad est également Lauréat du Réseau Entreprendre (section PACA).

Deux autres fondateurs participent à l'opérationnel de Neion Graphics : Emmanuelle Dubois, 36 ans, DEA de Philosophie, en charge du Marketing, Communication & Gestion Administrative ;

Philippe Longère, 36 ans, Doctorat en Informatique spécialité traitement d'images, en charge de la la R&D, Production, Supports Avant et Après-Vente.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Neion Graphics compte réaliser un CA de 250 000 Euros pour l'exercice 2006 avec, en perspective le million d'Euros en 2009. Objectifs : multiplier par dix sa valorisation en cinq ans (année 2011) et devenir un acteur majeur dans le domaine des solutions de vidéosurveillance incluant la mobilité.

Facteurs de risques :
Tendance à la concentration des acteurs

Facteurs de succès :
La prénétration des technologies IP
La forte demande en solutions mobiles

RECHERCHE

- Nouer des partenariats commerciaux et industriels avec des grands groupes
.- Rencontrer des investisseurs en vue d'une levée de Fonds.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Le capital de Neion Graphics est actuellement détenu à 100% par les fondateurs historiques. | Grossistes, Revendeurs, Installateurs,… | |



Greenside 1 – Bât2 – BP 60354
400, avenue Roumanille
06906 Sophia Antipolis Cedex

☎ +33 (0)4 89 87 90 00

Contact

Eric PICCUEZZU
Président du Directoire
ep@seemage.com

www.seemage.com

Mission

Démocratiser l'accès à la maquette numérique

Activité

Editeur de logiciel

Stade de développement
- ☐ Développement technologique
- ☐ 1er produit, 1er client
- ☑ Développement commercial
- ☑ Développement international

Date de création : 11/2002
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 24
- dans 3 ans : 50

Fonds propres (K€) :
Fonds levés (K€) : 4500

Aujourd'hui je recherche
- ☐ des partenaires financiers
  *fonds recherchés (K€) :*
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels

ACTIVITE

Éditeur de Logiciel

Les Solutions Seemage permettent à Tous les Acteurs du Cycle de Vie Produit (PLM) de mettre en valeur un produit, de décrire une problématique ou de capitaliser un savoir faire, tout en collaborant au sein de l'Entreprise Etendue à travers l'échange de données compactes et sécurisées.

Notre Mission :

- Proposer des solutions 2D/3D de Visualisation, de Maquette Numérique et de Publication Technique Opérationnelles,
- Permettre à toutes les personnes au sein de l'entreprise étendue de prendre des décisions et de collaborer sur la base de faits constatés dans un contexte 3D complet.

Les Valeurs Clefs des solutions Seemage :

- Intuitivité,
- Performances,
- Tirer avantage des synergies 2D/3D,
- Intégration rapide et non intrusive dans les PDM/CRP/ERP,
- Compacité et Sécurité des données échangées.

L'offre seemage MVP est la plus complète du marché :

- Seemage Mockup

L'exploitation de la maquette numérique à tous les stades de la conception du produit (cinématique directe et inverse, détection de collision et calcul d'interférence etc.)

- Seemage Viz

Visualisation de modèles 3D et de documents 2D dans un environnement collaboratif

- Seemage Publisher

Création de contenus de documentation technique et de communication 2D, 3D, et multimédia (animation 3D temps réel, pdf, video, web, images vectorielles & raster etc.)

Propriété Intellectuelle & Innovation
- 1 Brevet international
- 8 Brevets en cours de dépôt

L'EQUIPE

Eric PICCUEZZU
CEO & Co-fondateur

James DUGALAIS
CTO & Co-fondateur

Jean-Jacques GRIMAUD
Business Development US

Dawn LAVEGGI
CFO

Jonathan RIONDET
Professional Services Manager

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Devenir leader dans les 2 années à venir sur un marché MVP en pleine croissance : 100 postes MVP estimés pour 1 poste CAD (Source Daratech).

Poursuite du développement à l'international

Développement du réseau de distribution indirect

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Les investisseurs présents :<br>• TechfundCapitalEurope<br>• SophiaEurolab<br>• Primaveris | Alcatel Alenia Space<br>Messier-Dowty<br>PSA Peugeot Citroën<br>Thales<br>Faurecia<br>John Deere<br>• Right Hemisphere<br>• Lattice 3D | |





399, route des CRETES

BP232 - 06904 Sophia-Antipolis

☎ 0497233010 / 06 79 53 17 82

Contact

**Gerhard HEIDER**

CEO

gerhard.heider@senseor.com

Web (en construction)

**Mission**

La société SENSeOR a comme objectif la conception, le développement, l'industrialisation et la commercialisation de capteurs miniatures, passifs (sans batterie) et interrogeables à distance, apportant ainsi un réel différentiateur à nos clients dans un marché immense.

**Activité**
Conception de capteurs à ondes acoustiques de surface (SAW) et du système électronique d'acquisition des données.

**Stade de développement**

☐ Développement technologique

☑ **1ers produits, 1ers clients**

☐ Développement commercial

☐ Développement international

Date de création : 02/2006

Nombre de salariés
- aujourd'hui : 4 salariés en direct (4 en sous-traitance)
- dans 3 ans : ~30 salariés

Fonds propres (K€) : 165 k€

Fonds levés (K€) : 0

Aujourd'hui je recherche

☑ **des partenaires financiers**
***fonds recherchés (K€) :***

☑ **des partenaires commerciaux**

☑ **des partenaires industriels**




## ACTIVITE

Conception, développement et industrialisation de capteurs à ondes acoustiques de surface (SAW) et du système électronique d'acquisition des données

**Marché :**
- **marché automobile :** L'accessibilité au marché automobile est liée à nos partenaires actuels : les applications sur lesquelles SENSeOR est déjà présent sont donc le TPMS (Tire Pressure Monitoring System) et la mesure de couple de torsion (EPAS – Electronic Power Assisted Steering). De plus, SENSeOR développe actuellement un capteur avec le packaging associé pour la mesure de température et aura également la responsabilité de l'industrialisation du système électronique d'interrogation sur ce projet.
Les capteurs SAW vont évoluer vers une 2ème génération pour intégrer un identifiant.
- **marché industriel (contrôle de procédés, machines,...) :** la mesure de température est l'application sur laquelle SENSeOR est le mieux positionné en proposant un système complet (électronique + capteur).
- **marché lié à la sécurité, à l'environnement et au médical :** La prévention des risques chez des patients atteints de maladies chroniques, La maîtrise de l'énergie, la diminution de la pollution, la réduction de la consommation des véhicules et l'augmentation de leur sécurité sont autant de nouvelles applications pour de nouveaux types de capteurs (chimiques, température, pression, déformation).

## AVANTAGES COMPETITIFS

Les capteurs SAW sont des capteurs passifs (pas de batterie), interrogeables à distance (utilisation dans des endroits difficiles d'accès, ou fortement perturbés), miniatures (5x5mm² par exemple), multifonctions (pression ET température), et de hautes performances (sensibilité, ...).

Mutation actuelle du marché des capteurs avec le remplacement des solutions mécaniques par des solutions électroniques et sans contact. Les principaux avantages de la technologie SAW ouvrent de nombreuses opportunités avec des perspectives de croissance rapide.

Maîtrise du système complet (capteur + électronique), brevets

## L'EQUIPE

Gerhard HEIDER - CEO

Fançois GEGOT – Directeur Business Dev

Jean-Michel FRIEDT – PhD – Ingénieur R&D

Mickael BRUNIAUX – PhD - Ingénieur R&D

## PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Ramp-up aggressif du C.A (en M€) suite au démarrage de programmes dans le marché Automobile :

| 06 | 07 | 08 | 09 | 10 |
|---|---|---|---|---|
| 0,22 | 1,3 | 8 | 29 | 68 |

## FACTEURS DE RISQUES/SUCCES

- Risque marché (acceptation de la technologie – démarrage en production en Juin 2006),
- Risque technologique : tests des capteurs depuis 2001 en conditions réelles,
- Risques financiers : ressources et moyens supplémentaires nécessaires

**Logique de minimisation des risques**
Des roadmaps précis ont été définis pour assurer et suivre le développement des produits de 2ème génération. Ces axes d'innovation vont par ailleurs permettre le dépôt de brevets et renforcer la position de SENSeOR dans le domaine.
Des segments de marché prioritaires, avec pour chacun des clients cibles et des produits spécifiques, ont été identifiés : en complément des produits de 1ère génération, cette stratégie marketing doit permettre de minimiser les risques liés au marché.

SENSeOR est idéalement positionné pour saisir l'opportunité ainsi créée d'adresser de nombreux marchés potentiels en croissance. La propriété intellectuelle acquise (et en cours de dépôt) par SENSeOR donnera un avantage concurrentiel important et une protection forte contre les risques de copie.

## RECHERCHE

Rencontre avec des investisseurs, des représentants des pôles de compétitivité et des instances régionales.
Présentation de notre technologie et de nos produits
Discussions avec d'autres PME innovantes.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| | Plusieurs accords de NDA interdisent de nommer les clients actuels. | Concurrents directs sur la technologie SAW : MicrosensorSystems (USA). Autres concurrents : fabricants de capteurs MEMS, autres technologies... |



300 route des Crêtes
Sophia Antipolis - 05650 – Valbonne
www.sentegra.com

Contacts :

Jean-Louis REMY
Directeur Général
☎04.93.00.61.64
jlremy@sentegra.com

Jean BODART
VP Business Development
☎04.93.00.61.64
jbodart@sentegra.com

Date de création : 15/07/2005
Nombre de salariés aujourd'hui : 6
dans 3 ans : 17
Fonds propres (K€) : 202,5 K€
Fonds levés (K€) : 400 K€
Classification "Jeune Entreprise Innovante",
Crédit d'Impôts Recherche, Prêt Régional à la création d'Entreprise PRCE, Prêt ANVAR

Stade de développement

- ☑ Développement technologique
- ☑ 1er produit, 1er client
- ☐ Développement commercial
- ☐ Développement international

Perspectives de développement

A l'appui des partenariats industriels, pénétration à court terme des marchés de la billetterie et du contrôle d'accès et à moyen terme, ceux du micro-paiement, m-tourisme et fidélité.

Aujourd'hui nous recherchons

- ☑ des partenaires financiers
  fonds recherchés (K€) : 2.500 K€
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels

Mission

Dans le secteur des technologies interactives sans fil, Sentegra conçoit et développe des solutions d'identification, d'authentification et de transactions sécurisées.

Activité

Depuis l'arrivée des "digital transactions" est apparu un besoin fort d'authentification sécurisée entre partenaires émetteurs et récepteurs de ces transactions.

Sentegra se positionne dans ce créneau en offrant aujourd'hui des solutions interactives centrées autour de l'appareil de poche intelligent I-Disc$^{tm}$ (de faible coût) et des modules du logiciel meWallet$^{tm}$. Ces technologies sont protégées par plusieurs dépôts de brevets.



Les solutions Sentegra exploitent trois avantages concurrentiels importants :

1. *L'interactivité visuelle :* directe avec l'utilisateur : cet avantage, unique dans la gamme de prix offerte, est très important car il permet la confirmation visuelle des transactions mais aussi la possibilité d'exploiter un espace publicitaire dynamique et ainsi de développer des nouvelles sources de revenus.
2. *La communication sans fil :* en utilisant les technologies RFID ou infrarouge, les solutions Sentegra offrent une rapidité et convivialité forte dans les transactions.
3. *Le téléchargement direct :* contrairement à d'autres solutions (smart-cards etc.), l'I-Disc présente la possibilité de téléchargement direct à partir de n'importe quel appareil muni d'un port USB. Cet avantage permet le chargement de tickets, d'argent « virtuel », de cartes de crédit, d'adhésion, de fidélité,… en fait, tout qui se trouve dans un portefeuille.

Sentegra s'appuie sur un réseau relationnel important pour d'une part, former des alliances et partenariats avec les leaders de ses marchés cibles, et d'autre part, incorporer ses technologies dans les solutions des ses partenaires. Cette approche stratégique permettra à Sentegra d'avoir une pénétration du marché importante et une croissance très rapide.

Le coût et la disponibilité des téléphones mobiles avec RFID, ainsi que les problèmes d'authentification sécurisée et de partage de commissions entre opérateurs/banques incitent à penser que cette technologie ne pourra être exploitée par le grand public avant 2010, au plus tôt.

Les solutions Sentegra sont disponibles aujourd'hui et pourront être installées sur ces autres technologies quand elles deviendront économiquement viables.

Le marché

Le marché global pour ces transactions numériques est immense et était dominé par le secteur bancaire et des cartes de crédit. Avec la dématérialisation de plusieurs instruments de transactions (billets, cartes d'identité et d'adhésion, passeports, visas, permis de conduire etc.), le nombre de transactions numériques connaît aujourd'hui une croissance exponentielle. Les segments de marchés concernés sont nombreux, par exemple:

- la billetterie
- le contrôle d'accès
- les programmes de fidélité
- le micro paiement
- l'identification personnelle
- la gestion de parking
- la gestion de restauration rapide
- la gestion d'évènements
- le Tourisme
- le marketing promotionnel
- l'admistration gouvernementale
- l'admistration fiscale
- ….






## La concurrence

Les technologies concurrentielles les plus importantes :

- **Les cartes à puces :** Ces solutions ne permettront pas avant plusieurs années, l'interactivité directe en raison de problèmes économiques et techniques autour de l'alimentation et l'affichage d'informations.
- **Les téléphones portables :** Plusieurs projets pilotes sont en cours pour essayer d'exploiter ce support à fort potentiel.

## L'équipe de direction

Les dirigeants de Sentegra, qui ne se connaissaient pas, se sont réunis pour créer l'entreprise Sentegra SAS, fédérer leurs compétences et expériences propres afin de développer et commercialiser les solutions de l'entreprise :

| | |
|---|---|
|  | **Jon Shore** – Président<br>Un expert confirmé dans la création et l'introduction de produits innovants, Jon est le créateur des concepts exploités. |
|  | **Jan Vandekeybus** – CEO<br>Un entrepreneur d'envergure européenne, Jan apporte ses connaissances du marché des transactions bancaires, e-paiement, pre-paiement et facturation Telecom. |
|  | **Jean-Louis Rémy** – D.G.<br>Une expérience confirmée dans le management et la gestion d'une entreprise et de son activité commerciale, la gestion de dossiers d'appel d'offres, de financement ou autres |
|  | **Jean Bodart** – VP Bus. Dev.<br>Une expérience importante de marketing stratégique, de business développement interna-tional et de pilotage d'activités commerciales |

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Les dirigeants et employés de la société : 83 %<br>Les investisseurs externes : 17 % | Les réseaux et équipementiers de billetterie et de contrôle d'accès, les réseaux bancaires, les administrations gouvernementales, les centres commerciaux, les lieux de spectacles, les parcs automobiles, les associations de tourismes… | Les cartes à puces, les téléphones mobiles, les PDAs, les équipements à code bar. |




Z .I Peynier-Rousset,
Rue Gaston Imbert prolongée

13790 Peynier

☎ 04 42 53 89 60

Contact :

Stéphane Tisserand

Directeur technique
s.tisserand@silios.fr
www.silios.com

Mission

Pérennisation de l'entreprise

Activité
Conception et fabrication de micro-composants optiques et de micro-structures sur silicium.

Stade de développement
☐ Développement technologique
☐ 1er produit, 1er client
☑ Développement commercial
☐ Développement international

Date de création : 07/2001
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 7
- dans 3 ans : 11

Fonds propres (K€) : 842 K€
Fonds levés (K€) : 1,3 M€

Aujourd'hui je recherche
☐ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) :*
☑ des partenaires commerciaux
☑ des partenaires industriels







ACTIVITE

L'activité principale de SILIOS est la conception et la fabrication de composants microstructurés sur mesure (Eléments d'optique diffractive, miroirs et lames de phase, …)

Nos produits adressent principalement le marché du laser industriel et scientifique et ses applications (construction mécanique, médical, défense…)

Ils permettent par une mise en forme donnée du faisceau laser d'augmenter ses propriétés optiques (usinage, chirurgie, instrumentation optique…).

Avantages compétitifs et facteurs de succès/atouts :

- Bureau d'étude – Produits « custom »
- Souplesse, réactivité
- Fabrication en interne (salle blanche)
- Brevets.

Notre offre permet de mettre à la disposition des industriels une technologie préalablememnt réservée au domaine de la recherche.

Différenciation

Fabrication du prototype à la production en série.

L'EQUIPE

Décrivez l'équipe de management et son savoir faire pour exécuter les plans de développement que vous vous êtes fixés.

Laurent Roux (PDG) : définition de la stratégie et gestion de l'entreprise.

Stéphane Tisserand (Directeur technique) : développement des produits et management de la fabrication.

Marie-José Mannini (Responsable marketing) : études des marchés stratégiques et identification des clients potentiels.

Thierry Berthou (Responsable commercial) : développement commercial du marché français et international.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

- Développement des autres activités : intégration de système optique, étalons de calibration, micro-structures sur silicium.
- Augmentation part de marché secteur industriel.

Facteurs de risques :

- Concurrence,
- Capacité d'intégration des nouvelles technologies par les industriels.

Facteurs de succès :

- Un marché en pleine croissance
- Compétences techniques.

RECHERCHE

Rencontrer des responsables de sociétés grands comptes pour leur présenter notre activité, montrer nos compétences et amorcer des relations commerciales durables.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| VCI, TechFund, Primaveris | CEA, ONERA, LULI etc<br>Et industriels fabricants de laser | Heptagon, Jenoptic, DOC,… |




CO/CEEI-Provence BP 88

13545 Aix en Provence Cedex 4

☎ 04 42 97 18 18

Contact

Philippe Plantevin

Gérant

pplantevin@soacsy.com
www.soacsy.fr

Mission

Caractérisation acoustique des fonds marins

Activité
R&D en acoustique sous-marine, Développement Logiciels

Stade de développement
☑ Développement technologique
☐ 1er produit, 1er client
☐ Développement commercial
☐ Développement international

Date de création : 10/2003
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 2
- dans 3 ans : 6

Fonds propres (K€) : 43
Fonds levés (K€) : 0

Aujourd'hui je recherche
☑ des partenaires financiers
*fonds recherchés (K€) :*
☐ des partenaires commerciaux
☐ des partenaires industriels

ACTIVITE

Soacsy est une société innovante dans le secteurs des technologies marine.

Spécialisée dans la caractérisation acoustique des sous-sols marins, elle a développé un système logiciel innovant de traitement des données sonar « sondeur de sédiments », le système **Soac-logs.**

Ce système permet de **réduire de façon importante le coût et la durée** des opérations de reconnaissance géotechnique et géologique d'une zone. Il a été validée à l'aide de mesures **IFREMER/TOTAL.**
Ce système est sans équivalent sur le marché.

Soacsy est leader du projet **SOAC-CHIRP labellisé par le pôle risque.** Ce projet concerne le développement d'un système « sondeur de sédiments » pour l'étude des risques environnementaux :

- Détection et suivi de polluants : Etude de la distribution de la bioturbation et de ses relations avec la distribution de polluants dans les 10 premiers mètres,
- Erosion et hypersédimentation littorale et fluviale : Etude de la mobilité sédimentaire et des structures associées, détection des surfaces d'érosion,
- Evaluation des risques d'instabilité des pentes,
- Etude des risques de type sismique, tsunamis, volcanisme, climatique : étude des évènements passés pour l'évaluation des risques actuels

Les partenaires du projet sont le **CEREGE** (Centre Européen de Recherche et d'Enseignement des Géosciences de l'Environnement - UMR 6635), la **chaire de Géodynamique du Collège de France,** ainsi que les sociétés **Thalès-Pons** (instrumentation) et **EOSYS** (mesures géophysiques).

Les secteurs principalement concernés par les activités de Soacsy sont le secteur Pétrolier (évaluation des risques géologiques,…), la Défense (évaluation rapide de l'environnement pour les sonars opérationnels), la Recherche (Sédimentologie, Paléclimatologie, Géodynamique,…) et la recherche de Granultats.

L'EQUIPE

Soacsy est dirigé par Philippe Plantevin, ingénieur Physicien-Electronicien, docteur en acoustique sous-marine (DCN/CRNS).

Ancien ingénieur de recherche à l'IFREMER, Philippe Plantevin a créé et développé une activité en Acoustique Sous-Marine pour le compte d'une PME de la région PACA spécialisée en Traitement du signal.

Fort de cette expérience et soutenu par son ancien employeur et par l'IFREMER, il crée Soacsy en octobre 2003.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Les marchés visés sont :

- Pétrole et Gaz (Survey océanique)
- Défense
- Recherche
- Granulats
- Génie côtier, environnement, …

L'effectif prévu à 3 ans est de 6 personnes.

Le chiffre d'affaire prévisionnel à 3 ans est de 1 M€

RECHERCHE

- Recherche de financement
- Notoriété, se faire connaître







Soacsy est soutenu par l'IFREMER, l'incubateur inter-universiataire IMPULSE, le CEEI-Provence et par l'ANVAR.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Néant | Sociétés de Survey, Organismes de Recherche, Marine Nationale | Editeurs de logiciels spécialisés |



180 Chemin de Saint Lambert

13821 La Penne sur Huveaune

☎ 04 91 27 57 56

Contact

Angeline Fraud

Responsable Communication

angeline.fraud@tagsysrfid.com

www.tagsysrfid.com

Mission

Nous offrons à nos clients les solutions les mieux adaptées à leurs besoins en infrastructure RFID pour la traçabilité de leurs produits, en focalisant notre R&D et expertise d'intégration sur la fiabilité, la précision et la sécurité.

Activité
Conception et fabrication de solutions RFID pour la traçabilité d'objets

Stade de développement

- ☐ Développement technologique
- ☐ 1er produit, 1er client
- ☐ Développement commercial
- ☑ Développement international

Date de création : 08/2001
Nombre de salariés
- aujourd'hui : 103
- dans 3 ans :

Fonds propres (K€) :
Fonds levés (K€) :

Aujourd'hui je recherche

- ☐ des partenaires financiers
  *fonds recherchés (K€) :*
- ☑ des partenaires commerciaux
- ☑ des partenaires industriels




ACTIVITE

TAGSYS conçoit, produit et intègre des solutions RFID (identification par radio fréquence) complètes pour la traçabilité d'objets d'un bout à l'autre de leur chaîne de distribution.

Ces solutions uniques comprennent des étiquettes (tags), des antennes, des lecteurs, des logiciels et des services d'intégration, et répondent ainsi à une demande croissante de solutions RFID fiables, précises et sécurisées permettant d'automatiser les processus manuels, d'authentifier et de protéger les marchandises et de réaliser des inventaires en temps réel.

TAGSYS conçoit des solutions RFID pour des marchés spécifiques, tels l'industrie pharmaceutique (et autres secteurs relevant des sciences de la vie comme les hôpitaux et les biotechnologies), le secteur de l'habillement, celui des bibliothèques, de la location de produits textiles, de l'industrie et de la logistique. Un esprit de pionnier et un service de pointe en R&D font que TAGSYS a su faire la preuve de son savoir-faire unique et de sa suprématie dans le domaine de la conception, de la fabrication et de l'implémentation de systèmes RFID à la fois fiables, précis et sécurisés pour l'identification, le suivi, la traçabilité et l'authentification des marchandises. Actuellement, la société dispose d'une gamme de produits dont la propriété intellectuelle est protégée par 27 brevets dans le domaine de la technologie RFID.

TAGSYS a la capacité unique de concevoir des solutions RFID innovantes en matière de design et de fonctionnalités et de les appliquer ensuite à des projets réels, tels que le nanotag pour insertion dans les éprouvettes biologiques (Institut Paoli Calmettes), le tiroir-inventaire (Mckesson), l'étagère intelligente, etc.

TAGSYS est le leader mondial des infrastructures RFID pour la traçabilité d'objets. Notre offre se différencie par une maîtrise complète du système RFID (des puces aux étiquettes, lecteurs et logiciels d'implémentation) qui nous permet d'intégrer la technologie directement dans les procédés de fabrication et distribution des produits de nos clients.

L'EQUIPE

L'équipe de management de TAGSYS comprend plusieurs pionniers de l'industrie RFID. Elie Simon, le PDG, est l'ancien Président de Sun Microsystems pour la région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique). Il bénéficie d'une reconnaissance hors pair dans l'univers de la haute technologie. Il est extrêmement respecté pour ses initiatives innovantes et pragmatiques, ainsi que son sens de la directive.

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Nous pensons avoir les équipes engineering et R&D les plus exercées du marché de la RFID, ce qui nous a permis de développer des solutions toujours plus innovantes appuyées sur un large portefeuille de brevets. Nos infrastructures RFID sont fiables, précises et sécurisées et offrent les meilleurs taux de lecture de l'industrie.

RECHERCHE

Le Forum nous apportera une visibilité certaine dans le milieu des PME innovantes et pôles de compétitivité et nous permettra ainsi de rencontrer, d'échanger et de nouer des partenariats essentiels au bon développement de notre société.

| Investisseurs | Clients | Concurrents |
|---|---|---|
| Endeavour Advisors, Elliot Associates, Saffron Hill Ventures, FCJE, Axa Private Equity, Add Partners | Elis, Air Liquide, Pfizer, IBM, CapGemini, Paxar, Allibert, Rabobank, Philips, Butagaz | Alien Technologies, Symbol Technologies, Texas Instruments |



# 5 – Signatures de « Pactes PME »



# Pacte PME







Lancé le 8 septembre 2005 sous le parrainage de Thierry Breton, ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, le Pacte PME est un dispositif mis en œuvre par OSEO et le Comité Richelieu dans le but de faciliter les relations entre grands comptes et PME innovantes. L'enjeu de cette démarche est de contribuer à éliminer le plafond de verre qui bloque la croissance des PME et favoriser l'émergence de nouveaux acteurs globaux.

Le Pacte PME est signé par les grands comptes publics ou privés qui le souhaitent, le Comité Richelieu et Oséo. Depuis son lancement le 1er décembre 2004, le Pacte PME compte 18 grands comptes signataires :

| | |
|---|---|
| Alcatel<br>Alstom<br>Centre National d'Etudes Spatiales (CNES)<br>Commissariat à l'Energie Atomique (CEA)<br>DCN<br>Délégation Générale pour l'Armement (DGA)<br>EDF<br>MBDA<br>Microsoft France<br>Ministère de l'Economie et des Finances | Ministère de l'Intérieur et de l'Aménagement du Territoire<br>Ministère de la Recherche<br>Ministère des Transports, de l'Equipement, du Tourisme et de la Mer<br>La Poste<br>RATP<br>Renault<br>SNCF<br>Thales |

**L'objectif du Pacte PME est d'augmenter le chiffre d'affaires des meilleures PME innovantes** afin de faciliter l'émergence de nouvelles entreprises de stature mondiale. Il est proposé aux grands comptes, publics ou privés, qui en sont les clients potentiels.

En signant le Pacte PME, les grands comptes s'engagent, dans un contexte de diminution des coûts d'acquisition, de globalisation de la demande et d'innovation ouverte, à renforcer leurs relations avec les meilleures PME innovantes.

Toutes les PME innovantes françaises sont éligibles aux activités menées dans le cadre du Pacte PME. Depuis septembre 2005, 200 PME se sont inscrites à ces programmes.

Grâce au Pacte PME, les champions d'aujourd'hui permettent l'émergence de ceux de demain.

**L'objectif pour 2006** est d'atteindre le nombre de 40 grands comptes signataires.



Le Comité Richelieu représente les intérêts des PME innovantes dans ce dispositif afin d'apporter une garantie d'objectivité des indicateurs et rapports qui constituent la base même de la mobilisation positive. Il apporte également un retour d'expérience des bénéficiaires sur l'ensemble du dispositif. Ses statuts et le fonctionnement de ses instances d'administration garantissent cette représentation des PME innovantes.

Oséo contribue à la mobilisation positive des acteurs en faveur de l'accès des PME aux marchés et à la commande publics ou privés et marque ainsi l'engagement actif des pouvoirs publics envers cette démarche.

Pour mettre en œuvre les programmes du Pacte PME, une équipe mixte de 10 personnes a été mise en place par Oséo et le Comité Richelieu. Des organisations partenaires s'associent à la mise en œuvre du Pacte PME dans leur zone géographique d'implantation ou dans leur secteur technologique.

Le Pacte PME se décline selon les 4 programmes suivants :

- **SMEsearch**

*Aide à l'identification, mise en relation et sourcing technologique*

Organisation de rencontres thématiques entre signataires et PME innovantes.

Exemples de thèmes technologiques identifiés pour 2006 :

- Biométrie
- Nanomatériaux pour l'aéronautique
- Imagerie biomédicale et maladies neurodégénératives
- Voix sur IP
- Energie, audit, optimisation
- Equipements de protection

- **SMEadvocate**

*Soutien individuel aux PME*

Soutien individuel apporté aux PME dans leurs relations contractuelles avec les grands comptes signataires.

Information du grand compte sur les difficultés rencontrées sur le terrain par les PME.

- 10 dossiers traités en 2005 avec un taux de succès de 70%
- Objectif 2006 : doubler la proportion de PME faisant appel à ce service. Passer le taux de succès de 70 à 80%.

- **SMEtool**

*Groupes de réflexion mixtes pour l'élaboration de recommandations et la mise en place de dispositifs d'appui*

Groupes de travail thématiques, comprenant des PME et des grands comptes pour échange d'expérience et préconisation de nouveaux outils.

Exemple de thématiques identifiés pour 2006 :

- Marchés de recherche et d'innovation
- Aides à la recherche



- Programme de coopération technologique
- Financement
- Procédures d'achat
- Exportation

- **SMEwatch**

*Suivi et retour d'expérience*

Pour chaque grand compte signataire, expression des attentes des PME en matière de méthode de travail. Constitution de commissions ad hoc pilotées par un administrateur du Comité Richelieu.

Organisation d'une conférence annuelle avec remise d'un rapport contenant une fiche par grand compte signataire.

Enfin, un Prix annuel récompensera les grands comptes signataires du Pacte PME avec lesquels les PME innovantes estimeront que leurs relations sont les meilleures.

Le 7 mars 2006, au cours du Forum de Lyon, quatre grands comptes ont signé le Pacte PME : Arkema, Michelin, Rhodia et l'IFP.

Le pôle de compétitivité Axelera (Chimie-Environnement Lyon Rhônes-Alpes) a décidé de mettre en place le Pacte PME.

Enfin, un partenaire, le LEEM (Les entreprises du médicament), a souhaité également s'associer au Pacte PME.



# 6 – Biographies des personnalités présentes



## Jean-Paul ALBANESE *PRIMAVERIS / PROXIPACA FINANCE*

**Directeur des Participations**



Jean-Paul Albanese est le Directeur des Participations de Primaveris depuis sa création en 2001. Il gère un portefeuille composé à ce jour de 14 entreprises évoluant essentiellement dans les secteurs des TIC, des sciences du vivant et de l'énergie.

Avant de rejoindre le pôle d'investissement ProxiPACA Finance, M. Albanese a été pendant 11 ans ingénieur en physique nucléaire au CERN puis CNRS. Il a également exercé comme consultant indépendant dans le secteur des TIC et comme Chargé d'affaires pour l'ANVAR (responsable des TIC et des transferts de technologie) pendant une dizaine d'années.

Jean-Paul Albanese est Ingénieur INPG (1974). Il est également titulaire d'un DEA et d'un Doctorat d'État en sciences physiques (1979).



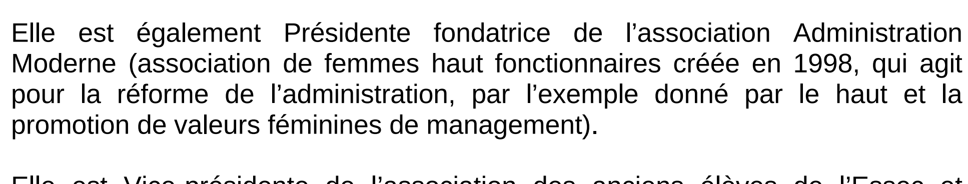

www.primaveris.fr

## Agnès ARCIER *MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE*

**Chef du service des politiques d'innovation et de la compétitivité de la DGE**



Agnès Arcier est diplômée de l'Ecole Nationale d'Administration et de l'ESSEC. Elle est Chef du Service des politiques de l'Innovation et de la Compétitivité au sein de la Direction Générale des Entreprises, au Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.



Elle est également Présidente fondatrice de l'association Administration Moderne (association de femmes haut fonctionnaires créée en 1998, qui agit pour la réforme de l'administration, par l'exemple donné par le haut et la promotion de valeurs féminines de management).

Elle est Vice-présidente de l'association des anciens élèves de l'Essec et fondatrice en 2002 du groupe "Grandes écoles au féminin" (groupement des corpus de diplômés des grandes écoles sur la question des femmes dans l'entreprise).



Elle a reçu les Ordres du mérite français et japonais.




Elle est lauréate du Jetro 1996 et auteure d'un livre de réflexion managériale "le quotient féminin de l'entreprise"

www.industrie.gouv.fr/portail/une/dgesom.html



## Patrick BARAONA — *POLE MER PACA*

**Directeur du pôle**






www.tvt.fr

Patrick Baraona a rejoint TVT le 1er juin 2005 pour prendre la direction du pôle de compétitivité Mer PACA, labellisé le 12 juillet 2005 dans la catégorie pôle à vocation mondiale.

Avant de prendre la direction du pôle, M. Baraona était, de 2001 à 2004, PDG du groupe Cybernetix spécialisé dans la conception et la réalisation de systèmes automatisés et robotisés où il a exercé l'essentiel de sa carrière. Présent dès la création de l'entreprise en 1985 il y a occupé successivement les fonctions de responsable R&D, directeur technique, directeur de l'ingénierie, directeur général adjoint puis directeur général (1994 2001) ; c'est au cours de cette dernière période en 1997 que l'entreprise a été introduite au second marché de la bourse de Paris.
Auparavant il avait travaillé comme chef de projet en robotique sous marine dans le Groupe Comex (1983-1985).

De formation universitaire, titulaire d'un doctorat d'Automatique–Robotique effectué au LAAS du CNRS à Toulouse (1981), il a complété sa formation en exerçant des fonctions d'ingénieur de recherche pendant un an pour le compte de l'INRIA à l'Université américaine de Kingston dans le Rhodes Island(1982)

## Philippe BARDEY — *ACRI*

**Président**






www.acri.fr

Philippe Bardey est le Président fondateur d'ACRI, société indépendante, créée à Sophia-Antipolis en 1989.

Plus de 50 chercheurs, ingénieurs, techniciens y travaillent pour des maîtres d'ouvrage publics et privés sur des projets liés à l'aménagement du territoire, l'environnement, les risques naturels.

Philippe Bardey est Ingénieur de l'ENSEEIHT (hydraulique 76), diplômé du California Institute of Technology ( MSc Civil Engineering 77), il a passé son diplôme de Professional Engineer en génie civil en Californie en 81 ( C 32797 )

Membre de nombreuses associations professionnelles : Club Hi-Tech Côte d'Azur, Pôle Mer, Pôle Risques, du Club des Dirigeants de Sophia-Antipolis il est aussi Secrétaire général du GIS CURARE et membre du CA de l'Observatoire Océanologique de Villefranche/Mer pour contribuer au renforcement des liens entre la Recherche Publique et la Recherche Privée.



## Axel BAROUX *UBIFRANCE*

**Directeur UBIFRANCE Marseille**






www.ubifrance.fr

Axel Baroux, 40 ans, est, depuis fin 2005, Directeur de l'Etablissement d'UBIFRANCE à Marseille, après avoir occupé au sein du même établissement le poste de chef du Département Réglementaire et d'Information sur les Marchés.

Diplômé d'un DEA de Droit International à la Sorbonne à Paris, il rejoint la COFACE en 1990 en tant qu'expert assurance-crédit et investissements, spécialiste des zones géographiques « Proche et Moyen-Orient », puis « Europe Centrale et Orientale ».

En 1994, il rejoint la Direction des relations économiques extérieures (DREE aujourd'hui DGTPE, Direction générale du trésor et de la politique économique) du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie et est affecté à la Mission Economique de Beyrouth jusqu'à 1997, où il est en charge des dossiers économie, finances et protocoles financiers (aide à la reconstruction du Liban). De 1997 à 2000, il est responsable du Proche-Orient à la DREE, puis occupe, de 2000 à septembre 2004, le poste de Conseiller Économique et Commercial Adjoint à la Mission Économique de Varsovie.

## Michel BOIVIN *MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE*

**Chef du Bureau SGE 4 « Réseaux sectoriels et de veille internationales » au sein de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Economique**






www.dree.org/dgtpe/

Michel Boivin a été successivement adjoint puis chef du bureau, responsable des réseaux sectoriels et des veilles internationales.

Auparavant, il était attaché économique au poste d'expansion économique près l'ambassade de France de Bonn de 1999 à 2000 puis à la Mission Economique de Berlin jusqu'en 2003 en charge des questions énergétiques et industrielles.

Il est également maître de conférence à l'Université Sorbonne Paris III.

Michel Boivin est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Arts et Métiers (ENSAM Paris) et de Sciences Po Bordeaux.



## Jacques BOULESTEIX *POPsud*

**Président**



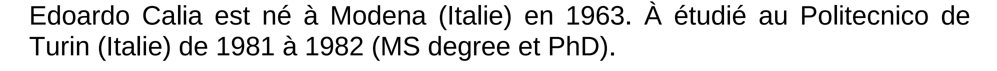
www.popsud.org

Jacques Boulesteix, astrophysicien, Directeur de Recherches au CNRS, est l'un des fondateurs, en 2000, du Pôle Optique Sud (POPsud), qui rassemble à parité des industriels et des chercheurs dans le domaine de la photonique en région PACA.

Jacques Boulesteix a occupé de nombreuses fonctions internationales en astrophysique, notamment dans le domaine des grands télescopes au sol (CFHT, ESO, ...). Il est l'auteur de 88 publications dans les revues internationales à comité de lecture et d'une cinquantaine de communications dans des congrès internationaux.

Il a été adjoint au Maire de Marseille, chargé de la recherche et du développement technologique, de 1989 à 1995.

## Edoardo CALIA *ISMB*



**Directeur des Laboratoires de Recherche**






www.ismb.it

Edoardo Calia est né à Modena (Italie) en 1963. À étudié au Politecnico de Turin (Italie) de 1981 à 1982 (MS degree et PhD).

Durant le cycle d'étude du PhD, il a réalisé une année de recherche au Laboratoire Digital Equipment Corporation situé à Marlboro (Massachussetts) sur la conception des circuits des processeurs parallèles.

Il est professeur au Politecnico de Turin où il est titulaire du cours sur les réseaux de télécommunication du Politecnico de Turin jusqu'en 2001.

Il a aussi travaillé dans le secteur public et privé comme consultant et expert informatique dans le domaine des réseaux et télécommunications.

En 2001 il a rejoint L'institut Supérieur Mario Boella comme responsable des laboratoires de recherche.

L'Institut Mario Boella focalise ses activités de recherche dans le domaine :
- des réseaux wireless.
- les technologies de l'interconnexion des réseaux.
- des réseaux sondes wireless

## Michel CASTELLANET — *ALCATEL ALENIA SPACE*

**Directeur des applications**






www.alcatelaleniaspace.com

Michel Castellanet est responsable des applications satellites pour l'entreprise Alcatel Alenia Space.

Depuis plusieurs années, M. Castellanet a la charge de dynamiser les usages des solutions par satellites dans de nombreux domaines : entreprises, santé, risques, éducation, etc. Il exerce aussi plusieurs responsabilités au sein des organisations en région PACA et à Sophia Antipolis pour dynamiser la coopération sur ces sujets (Pôle SCS, Telecom Valley, CNRT Telius).

De formation Généraliste (Ingénieur Arts et Métiers), Michel Castellanet a dès le départ développé son expérience de l'utilisation des TIC pour la conception industrielle, et pour le développement de grands programmes de recherche Européens sur ces sujets.

## Joël CHENET — *PÔLE GESTION DES RISQUES ET VULNERABILITE DES TERRITOIRES*

**Président**

*Pôle Gestion des Risques et Vulnérabilité des Territoires*






www.pole-risques.com

Joël Chenet, 51 ans, est Ingénieur de l'armement. Il est diplômé de l'Ecole Polytechnique (76) et de l'Ecole Nationale Supérieure de l'Aéronautique et de l'Espace.

De 80 à 87, en tant que responsable des études de satellites militaires à la DGA, il participe au lancement du programme HELIOS.

De 87 à 92 à la DGA, il occupe le poste de responsable des réseaux militaires de télécommunications d'infrastructure et par satellite. Il lance la rénovation des réseaux fixes de télécommunications pour l'Armée de Terre (RITTER), l'Armée de l'Air (RA 90) et participe à la création du réseau interarmées Socrate. Il est aussi Directeur du programme Syracuse II de télécoms militaires par satellite jusqu'à la mise en service du premier satellite Télécom 2A.

En 92, il rejoint la société Aérospatiale où il dirige les équipes en charge des satellites militaires et notamment la réalisation de l'instrument de reconnaissance HELIOS I.

De 99 à 2005, il est en charge au sein d'Alcatel Space des Activités Observation & Sciences notamment les satellites Méteosat, les instruments d'observation optique et radar et les satellites scientifiques JASON.

Depuis novembre 2005 il est responsable de la stratégie, du business développement et des relations institutionnelles de Alcatel Alenia Space.

Il est également Président du pôle de compétitivité « Gestion des Risques et Vulnérabilité des Territoires ».



## Philippe CROCHET — *PARTECH INTERNATIONAL*

**Directeur associé**

Philippe Crochet a rejoint Partech en 2003 en tant qu'associé au bureau de Paris. Il est responsable des investissements communications et composants.

Il était auparavant Responsable Marketing chez Corvis Corporation où il était en charge du développement de l'offre commerciale Europe et de la coordination des process dans la réponse aux appels d'offre.

Il a travaillé avant chez Algety Telecom, une spin-off de France Télecom, chez Nortel Networks (division GSM) et chez Joint European Torus, à Oxford (UK).

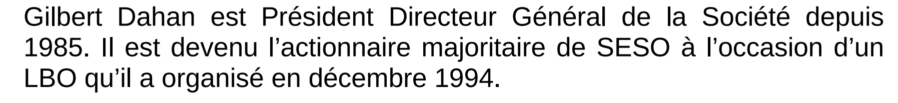
Il est diplômé de l'Ecole Polytechnique et de l'Ecole Nationale Supérieure des Télécommunications.




www.partechvc.com

## Gilbert DAHAN — *SESO*

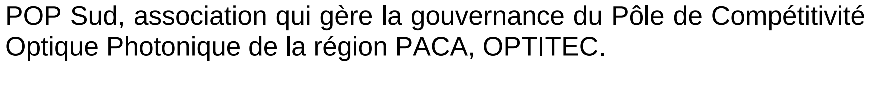
**Président Directeur Général**



Gilbert Dahan est Président Directeur Général de la Société depuis 1985. Il est devenu l'actionnaire majoritaire de SESO à l'occasion d'un LBO qu'il a organisé en décembre 1994.



M. Dahan a quitté en 1994, la Société Bertin & Cie, dont il est devenu Directeur Général, après 25 ans de carrière.



M. Dahan est Vice-Président du Comité Richelieu, et Vice-Président de POP Sud, association qui gère la gouvernance du Pôle de Compétitivité Optique Photonique de la région PACA, OPTITEC.



M. Dahan est Ingénieur de l'Institut Polytechnique de Grenoble (1966). Il est également titulaire d'un Doctorat d'Engineering Thermique de l'Université de Grenoble et du CEA Grenoble (1969).




www.seso.com

## Michel DALMAS — *CRCI PACA CORSE*

**Directeur Général**






www.pacac.cci.fr

Michel Dalmas est le Directeur Général de la CRCI Paca Corse, à Marseille, depuis 2004.

La région consulaire regroupe 9 CCI : Nice, Toulon, Marseille, Arles, Avignon, Digne, Gap, Ajaccio et Bastia, soit 4 000 collaborateurs et 600 M€ de chiffre d'affaires, au service de 250 000 entreprises.

La région consulaire PACAC est l'une des plus importantes en France, avec Ile de France et Rhône-Alpes.

Auparavant, Michel Dalmas a dirigé plusieurs grandes CCI (Grenoble, Saint-Etienne et Toulon). Il a également présidé l'association des Directeurs Généraux de CCI en 2000-2001.

Avant d'intégrer le réseau consulaire, il a été cadre supérieur dans le groupe américain Caterpillar pendant plus de 10 ans.

Michel Dalmas est titulaire d'un executive MBA (1987) et auditeur à l'IHEDN (depuis 1990).

La Chambre régionale est la Chambre des 9 Chambres de commerce et d'industrie qui composent la circonscription Provence Alpes Côte d'Azur Corse.

Elle a la particularité d'associer 2 régions, la continentale Provence-Alpes-Côte d'Azur et l'insulaire Corse ; elle s'étend sur 8 départements.

3 des 10 plus grandes CCI de France se situent dans cette région, en particulier la CCI Marseille-Provence, la doyenne mondiale.

## Alain DUTHEIL — *ST MICROELECTRONICS*

**Directeur Général**





www.st.com

Alain Dutheil est Directeur Général (COO) de STMicroelectronics NV, auprès du Président et CEO.

Il est également vice-président du Comité exécutif, créé en janvier 2005 et composé de cinq vice-présidents exécutifs, du COO et du CEO.

Il est en outre membre du conseil d'administration de STMicroelectronics Japon et a été, pendant dix ans, Président et CEO de STMicroelectronics SA, la filiale française du groupe.

Le 1er juin 2005, Alain Dutheil a été fait chevalier de la Légion d'honneur par le gouvernement français pour sa remarquable carrière au service de la science et de l'industrie.

Alain Dutheil est également président de STS Microelectronics, la société créée avec la société Shenzhen SEG Hi-Tech Industrial Co. (SHIC) en Chine, l'un des principaux pays d'implantation des activités de test et d'assemblage de ST. En juillet 2004, il est entré au conseil de direction de MEDEA+, le programme européen de R&D en microélectronique.

Et plus récemment, il a également été nommé Président du Pôle de Compétitivité SCS, en alternance avec P.Laffitte qui occupe actuellement la fonction.



## Frank EDME — *GEMPLUS*

**Directeur Technologie et Innovation**

Frank EDME est Directeur de la Technologie et de l'Innovation de GEMPLUS, il a pour mission de préparer les nouvelles technologies du Groupe.

Il a participé depuis plus de 16 ans à l'évolution de GEMPLUS après 3 ans passés au sein de la société ST Microelectronics.

Il est, par ailleurs, membre du Comité d'Administration du Pôle de Compétitivité « Solutions Communicantes Sécurisées » (SCS).

Frank EDME est diplômé de l'Ecole National Supérieure d'Electronique et de Radioélectricité ainsi que de l'Institut d'Administration des Entreprises.



GEMPLUS

www.gemplus.com

## Thierry FELLMANN — *REGION PACA*

**Directeur de l'Economie Régionale, de l'Innovation et de l'Enseignement Supérieur Région Provence-Alpes-Côte d'Azur**

Thierry Fellmann est Directeur de l'Economie Régionale, de l'Innovation et de l'Enseignement Supérieur, à la Région PACA depuis mars 2005.

Auparavant, il a successivement occupé, au sein de cette institution, entre 1998 et 2005, les fonctions de conseiller du Président sur les volets économie, transports et aménagement et ensuite de Délégué à l'Innovation et à l'Action Territoriale.

Thierry Fellmann est Ingénieur Civil des Ponts et Chaussées (1977) et Docteur en études urbaines et en aménagement (Grenoble 1981).

Il a exercé pendant 17 ans une activité de Consultant et de Chercheur en économie territoriale et aménagement.

Il est notamment intervenu sur les questions de transfert de technologie et d'articulation Enseignement -recherche et entreprises.

Il a été, par ailleurs, animateur interrégional de la prospective pour la Datar sur le Grand Sud Est (1995-1997).



Région



Provence-Alpes-Côte d'Azur

www.cr-paca.fr



## Sylvain FORESTIER — *LA MAISON BLEUE*

**Président fondateur**





.

Sylvain Forestier est depuis 2005 Président fondateur de La Maison Bleue, société spécialisée dans la conception, la mise en place et la gestion de crèches pour les entreprises et les collectivités locales.

Auparavant, il avait créé et dirigé D Interactive, de sa création en 1986 à sa reprise par le groupe Bertelsmann en 2005.

Sylvain Forestier a été Vice Président puis Président de CroissancePlus, (association qui fédère des dirigeants d'entreprises à forte croissance), de 1999 à 2002. Il est aujourd'hui membre du Comité directeur de l'association.

Diplômé de l'ESSEC, Sylvain Forestier a 45 ans, est marié, a 3 enfants.

## Michel GUILBAUD — *OSEO*

**Directeur Général**






www.oseo.fr

Michel Guilbaud, 41 ans, ingénieur en chef des Mines, exerçait depuis 2004 la fonction de Directeur général délégué de l'Anvar, après avoir occupé les fonctions de Directeur général Adjoint, depuis juillet 2001.

Il a commencé sa carrière comme chef de la division nucléaire (1990-93) à la Drire Rhône-Alpes (direction régionale de l'industrie de la recherche et de l'environnement), à Singapour chez Elf-Atochem (1988-89) et à la centrale nucléaire de Cattenom d'Electricité de France (1987-88).

De 1993 à 1997, il est adjoint (1993-95) puis chef du service de l'électricité au ministère de l'Industrie.

En 1997, il rejoint le SGCI (Secrétariat général du comité interministériel pour les questions de coopération économique européenne) au poste de Chef du secteur marché intérieur, concurrence, énergie & recherche (1997-99), puis Secrétaire général adjoint (1999-2001).

En 2005, il est nommé Directeur général d'OSEO Anvar.



## Guy GUISTINI — *SMART PACKAGING SOLUTIONS*

**Conseiller du Président de Smart Packaging Solutions**





www.s-p-s.com

Guy Guistini, conseiller du Président Henri Boccia, a une longue carrière centrée sur le développement économique et les nouvelles technologies.

Il a été successivement Directeur du développement économique et des nouvelles technologies à la Ville de Nantes, puis conseiller auprès de Gilbert Trigano (Délégué aux nouvelles formations), Directeur du secteur public chez Systéma Price Waterhouse Coopers, directeur général de Billetel (FNAC) et GMF Distribution, conseiller auprès de Marc Lassus (GEMPLUS) et dernièrement, Directeur Général de Provence Promotion, l'agence de Développement Economique des Bouches du Rhône.

## Eric HARLE — *I-SOURCE GESTION*

**Président du Directoire**





www.isourcegestion.fr

Eric Harlé est l'un des fondateurs de la Société et en le Président du Directoire depuis sa création en 1998.

Avant de créer I-Source Gestion, M. Harlé a tout d'abord été Architecte Naval au sein d'un cabinet indépendant réputé (1980-1984), puis a occupé des positions de développement, d'architecte et de management au sein de Dassault Systèmes, leader mondial des systèmes de Conception et Fabrication Assistée par Ordinateur (CFAO) et de gestion du cycle de vie des produits (PLM), de 1984 à 1997.
Après avoir travaillé pour Datops, une jeune startup de traitement de l'information textuelle en 1997-1998, il rejoint l'environnement de l'Institut National de Recherche en Informatique et en Automatique ("INRIA") pour créer la société I-Source Gestion et lancer son premier Fonds d'amorçage I-Source. Mr Harlé est vice-président de la commission Venture de l'AFIC.

M. Harlé est Ingénieur des Arts et Métiers. Il est également titulaire d'un Senior Executive MBA d'HEC.

## Mats HEDENSTRÖM — *KISTA SCIENCE CITY*

**Marketing Director**






www.kista.com

Mats Hedenström est Directeur du Marketing de Kista Science City, cluster suédois à dimension mondiale autour des TIC.

Kista Science City est leader mondial dans les domaines des télécommunications et du wireless en particulier.

Kista réunit des grandes entreprises telles que Ericsson, Nokia, TietoEnator, HP, Microsoft, Sun Microsystems, Intel, Oracle.

Le "Grand Kista" emploie environ 65 000 personnes, un quart d'entre elles travaillent dans les TIC

## Pierre LAFFITTE — *FONDATION SOPHIA ANTIPOLIS*

**Sénateur des Alpes-Maritimes**

**Président de la Fondation Sophia Antipolis**

**Président du pôle SCS**






www.sophia-antipolis.org

M. Pierre Laffitte est Sénateur des Alpes-Maritimes, membre du groupe RDSE (Groupe du rassemblement Démocratique et Social Européen) et, Vice-Président de l'Office Parlementaire d'Evaluation des Choix Scientifiques et Technologiques (OPECST).

Il est le fondateur de la Technopole Sophia Antipolis et de l'IASP (International Association of Science Parks). Il est également le Président de la Fondation Sophia Antipolis.

Parmi ses autres fonctions, il est Président de l'Association Franco - Allemande pour la Science et la Technologie (AFAST), Membre de la Royal Swedish Academy of Engineering Sciences, Membre du Conseil d'Administration de France Cinq.

Monsieur Laffitte est également diplômé de l'Ecole polytechnique et de l'Ecole des Mines de Paris.

Docteur Honoris Causa de l'Open University (Grande - Bretagne), de la Colorado School of Mines

Officier de la Légion d'Honneur et de l'Ordre du Mérite Français et du Land de Bavière.
Il a été décoré du prix Leonard de Vinci et du prix de Gaulle-Adenauer.



## Nicolas LANDRIN — *I-Source Gestion*

**Directeur d'investissements T-Source**






www.isourcegestion.fr

Nicolas Landrin, ENST, MBA Harvard, a débuté sa carrière chez AT&T aux Etats-Unis puis en France. Il a ensuite été responsable du marketing et du développement pour les nouveaux opérateurs chez Lucent, puis a dirigé les activités de partenariats et d'alliances en Europe chez Kenan Systems.

Il a rejoint I-Source Gestion en 2001 où il collabore principalement au développement du Fonds T-Source.

## Michel LAURENT — *INCUBATEURS BELLE DE MAI & IMPULSE*

**Président**



incubateur
multiMédia
Belle de Mai

www.belledemai.org




www.incubateurimpulse.free.fr/

Michel Laurent est actuellement le président des deux incubateurs de Provence, Belle de Mai et Impulse. Il est également directeur adjoint de l'UMR 6152 Mouvement et perception, président du comité national de suivi de la réforme LMD (Master).

Professeur des Universités depuis 1988, ancien Doyen de la Faculté des Sciences du Sport (1990-1995), il a été président de l'université de la Méditerranée de 1999 à 2004.

Il a aussi occupé les fonctions suivantes : administrateur de l'INSERM, président de la section 74 du CNU et vice-président de la Commission de recherche de la CPU.

Pr Michel Laurent est Docteur honoris causa de l'Université de Montréal, Professeur invité de l'Université de Genève, Chevalier dans l'ordre des palmes académiques et Chevalier dans l'ordre de la légion d'honneur.



## Yann LE FICHANT — *VOX INZEBOX*

**Président Directeur Général**






www.voxinzebox.com

Yann Le Fichant a fondé Vox inzebox en Novembre 2000 aux côtés de Dominique Soler. Il occupe depuis cette date la fonction de Président Directeur Général.

Vox inzebox est dédié à la réalisation de visites guidées sur supports mobiles comme les téléphones mobiles (2G, 2,5G et 3G), Pocket PC, lecteur MP3 et Ipod Vidéo aux travers des marques Allovisit, Zevisit, Visiovisit, Rallyvisit.

Yann Le Fichant est également co-fondateur de MedMultiMed, association des professionnels du multimédia en région PACA. A ce titre il est administrateur du pôle SCS.

Avant de créer Vox Inzebox , Yann Le Fichant était responsable du développement du secteur spatial dans la société Bertin Technologies dont il était administrateur.

Yann Le Fichant est ingénieur de l'Université de Technologie de Compiègne (UTC – 1990). Il est également titulaire d'un DESS de Management des Entreprises obtenu à l'IAE d'Aix en Provence en 1998.

## François LOOS — *MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE*

**Ministre délégué à l'Industrie**






www.industrie.gouv.fr

François Loos, né le 24 décembre 1953, est ministre délégué à l'Industrie depuis le 2 Juin 2005. Il était ministre délégué au Commerce Extérieur de juin 2002 à mai 2005, et a été ministre délégué à l'Enseignement Supérieur et à la Recherche dans le premier Gouvernement Raffarin.

Il a été élu député du Bas-Rhin en 1993, réélu en 1997, puis au premier tour de scrutin le 9 juin 2002 avec 60,42 % des suffrages exprimés.

François Loos est polytechnicien et ingénieur du corps des mines. Il est titulaire d'un DEA de mathématiques.

Après un début de carrière d'ingénieur dans des entreprises en France et Allemagne, François Loos a été conseiller technique au cabinet du président du Parlement européen Pierre Pflimlin en 1984, puis auprès du ministre de la Recherche et de la Technologie Hubert Curien (1984-1985).

Il devient ensuite directeur de l'usine de Thann (Rhône-Poulenc) (1986-1987), puis secrétaire général de la recherche de Rhône Poulenc (1987-1989). De 1990 à 1993, il est directeur général du groupe Lohr SA.

En 1992, François Loos est élu conseiller régional d'Alsace puis député l'année suivante. Il est vice-président du conseil régional d'Alsace de 1996 à 2003 et président de la Commission Formation Continue et Insertion professionnelle de 1998 à 2003. Il a présidé la commission d'enquête parlementaire sur les risques industriels en France après la catastrophe de Toulouse en 2001.

Secrétaire général adjoint du Parti radical valoisien de 1994 à 1995, il devient à cette date secrétaire national, puis délégué national aux Affaires Internationales en 1997, puis président de 1999 à octobre 2003. François Loos a été chargé des comités de soutien dans l'équipe de campagne de Jacques Chirac pour l'élection présidentielle de 2002 et était membre du comité d'orientation de la campagne. Il est membre fondateur de l'UMP et siège à son bureau politique.



## Régine LORENZI — *MEDITERRANEE TECHNOLOGIES*

**Directrice**

Régine Lorenzi a pris la Direction de Méditerranée Technologies en 2003, après plus de 20 ans d'expérience dans des entreprises de hautes technologies.

Au sein de Gemplus, Régine Lorenzi, où elle est entrée dès 1989 elle a occupé diverses fonctions dont celle de V.P  Business Development  pour les marchés émergents, elle a été en charge entre 1996 et 2000 de l'activité Solutions pour la Zone « Amériques »  (USA , Canada , Amérique Latine), et plus récemment, de la Planification Stratégique de la R&D du groupe.

Avant de rejoindre Gemplus, Régine Lorenzi avait débuté sa carrière comme Consultante dans plusieurs grands Groupes de Conseil Français.






www.mediterranee-technologies.com



## Marie-Anne LUBERNE — *INPI*

**Déléguée Régionale**

Marie-Anne Luberne est Déléguée Régionale de INPI à Marseille depuis janvier 2005.

A ce poste, elle anime une équipe chargée de jouer un rôle actif auprès des entreprises, afin de les sensibiliser aux enjeux de la propriété industrielle.

Avant de rejoindre la délégation de Marseille, Marie-Anne Luberne a exercé pendant plus de 20 ans au département des brevets de l'INPI à Paris, où elle a occupé les fonctions de chef de service d'examen.

Elle a été membre externe des chambres de recours de l'Office Européen des Brevets pendant 6 ans.

Marie-Anne Luberne est ingénieur INSA (Toulouse 1974) et diplômée du CEIPI (Strasbourg 1981).






www.inpi.fr



## Massimo LUCCHINA — *CISCO SYSTEMS*

**Directeur Technology Center Europe**






www.cisco.com

En 1994, Massimo Lucchina intègre Cisco Systems, en tant que responsable du bureau italien. Après quelques années passées à la Direction Technique du marché italien, il rejoint l'équipe de Consultant Ingénieur basée à Paris : il est en charge d'initier l'offre VoIP et ADSL à destination des marchés européens.

Il prend également la direction de l'équipe de Consultants Ingénieurs, impliquée dans les grands comptes « Fournisseurs de Service » en Europe (BT, FT, Telecom Italia, Telefonica, Deutsche Telekom).

En 2001, il prend en charge le groupe de Recherche, basé à Sophia Antipolis. Sous sa responsabilité, le *European Technology Center* travaille sur l'IPv6, le routage dans les réseaux ad hoc, la mobilité, le mesh networking avec des développements internes, des partenariats (Renault) et en relation avec la Recherche locale (Eurecom).

Auparavant, il a travaillé chez Sirti en Italie, Epos International en Suisse et l'Agence Spatiale Européenne aux Pays-Bas, à des postes toujours centrés autour des problématiques réseau et Internet.

Il est Ingénieur diplômé de Politecnico di Milano.

## Jean-Claude NATAF — *POLE SOLUTIONS COMMUNICANTES SECURISEES*

**Directeur du Pôle SCS**






www.pole-scs.org

Jean-Claude Nataf est le Directeur du Pôle Solutions Communicantes Sécurisées.

A 49 ans, JC Nataf bénéficie de 25 ans d'expérience dans les secteurs des hautes technologies et du semi-conducteur où il a occupé plusieurs fonctions.

Dans le Groupe STMicroelectronics, Mr Nataf a occupé plusieurs fonctions opérationnelles avant de diriger l'Université d'entreprise du Groupe dès sa création en 1994 et de lancer une activité de veille concurrentielle. Plus récemment, il a été chargé du Business Development dans le Groupe de Télécommunications de STMicroelectronics puis a occupé le poste de Directeur dans le groupe de Planification Stratégique Corporate avec la responsabilité de coordination du plan moyen et long terme de ST.

Après une formation en électronique complétée par un DESS de l'IAE de Paris, Mr Nataf a débuté sa carrière comme ingénieur développement et en intégrant le Département Ventes et Marketing du groupe Hitachi pendant 5 ans.

## Albert OLLIVIER — *CDC ENTREPRISES*

**Président du Directoire**



Administrateur civil. Ancien élève de l'Ecole nationale d'administration (1980-82). Albert Ollivier est Directeur des PME et de l'Innovation depuis 1994.

Il a créé CDC PME et FP Gestion en 1998, qu'il a présidé jusqu'à la création en juillet 2004 de CDC Entreprises (ex CDC PME) dont il est l'actuel Président du directoire.

Il est également depuis janvier 2004 Président directeur général de CDC Entreprises Capital Investissement et d'Avenir Entreprises gestion. Albert Ollivier a débuté sa carrière à la Caisse des Dépôts en 1986 où il a exercé divers fonctions : Directeur du personnel (1986-87), Directeur de la branche groupe de la Caisse Nationale de Prévoyance (1988), Directeur adjoint de la stratégie (1990-91), Directeur de la stratégie (1991-1994) de la Caisse des Dépôts.

Il est par ailleurs Membre des conseils d'administration de CDC Entreprises Capital Investissement, Part'Com, Alliance Entreprendre, Siparex Associés, Fondation Sophia Antipolis, CEA et Membre du conseil de surveillance de la CNCE.




http://www.cdcentreprises.fr

## Jean-Luc PAULIN — *AMADEUS*

**Responsable Business Development**



Jean-Luc Paulin est responsable des partenariats technologiques et de la gestion de projets chez Amadeus qu'il a rejoint Amadeus en 1990. Il a dirigé des projets d'envergure mondiale et a mis en place les méthodes de développement logiciel ainsi que la gestion de projet au sein d'Amadeus.

Il est membre du comite d'administration du pole SCS et responsable de la commission Innovation et Partenariats de Telecom Valley.

Jean-Luc est diplôme de l'Ecole Supérieure d'Electricité.




www.amadeus.fr



## Jean PLASSARD *BNP PARIBAS*

**Responsable Financements Technologie France**



Jean Plassard est responsable du financement des entreprises de Technologie en France pour BNP Paribas depuis octobre 2003.

Il a été Directeur Financement des entreprises de technologie à BNP Paribas Etats-Unis - San Francisco (1998 – 2003) après avoir été analyste industriel senior – technologie aux Etudes Industrielles de BNP Paribas (1990 – 1998).

De 1985 à 1990, il était contrôleur de gestion chez IBM Europe.

M. Plassard est titulaire d'un MBA de Kelley School of Business, I.U. Bloomington (1983) et diplômé de l'ESCP (1977).




www.bnpparibas.com

## Dominique POULIQUEN *REALVIZ SA*

**Directeur Général**






www.realviz.com

Dominique Pouliquen, 42 ans, est Directeur Général et co-fondateur de la société REALVIZ S.A., créée en mars 1998 à partir d'un transfert de technologie de l'INRIA (Institut National de Recherche en Informatique et en Automatique). REALVIZ est une société d'édition de logiciels de traitement d'images pour la création numérique (effets spéciaux, photo numérique…etc.), réalisant 90% de son chiffre d'affaires à l'export, et 50% aux USA.

Mr Pouliquen a réalisé toute sa carrière dans l'industrie de l'image de synthèse, après avoir obtenu un diplôme d'ingénieur de l'Ecole Supérieure d'Electronique de l'Ouest à Angers, France, en 1986. De 1986 à 1994, Mr Pouliquen a travaillé chez Sogitec, filiale Dassault Aviation, où il a dirigé le Groupe «Visualisation » dont la mission était de développer des systèmes avancés pour les simulateurs de vol militaires. De 1994 à 1998, Mr Pouliquen a dirigé le Département Technologie de MEDIALAB, filiale de Canal+ à Paris. Son équipe a mis sur le marché plusieurs solutions avancées pour les marchés de la télévision et de l'industrie utilisant les technologies les plus innovantes d'images de synthèse 3D temps réel et de réalité virtuelle.

Dominique Pouliquen fût le co-fondateur en 1999 et le Président pendant 3 ans du club Sophia Start Up, regroupant les PME innovantes de la technopole de Sophia Antipolis. Il fait également partie du Comité d'Investissement du fonds d'amorçage Primaveris à Marseille.

Pour plus d'information : www.realviz.com; www.sophia-startup.com; www.primaveris.fr

## Didier RABAUD — *SHAKTIWARE*

**Directeur Général**





www.shaktiware.fr

Ingénieur en Aérospatial, Didier RABAUD fut Responsable Informatique au sein du Département d'Optique Adaptative de l'O.N.E.R.A.1 jusqu'en 2000 (l'O.N.E.R.A. est le grand centre français de recherche en astrophysique avec huit implantations en France, 2000 salariés dont plus de 1500 ingénieurs, chercheurs et techniciens). A ce poste, Didier RABAUD dirigea l'équipe chargée de concevoir et de développer le système informatique N.A.O.S. capable de permettre aux Grands Télescopes d'améliorer considérablement leur vision par la correction en temps réel de la perturbation atmosphérique. Ce projet concerna les quatre grands télescopes implantés au sommet du Mont Paranal au Chili et porté par le consortium européen E.S.O.2

En 2001, Didier RABAUD crée l'entreprise SHAKTIWARE, en réunissant les compétences issues de l'équipe de l'O.N.E.R.A. du projet N.A.O.S. et le département Optronique de l'entreprise SHAKTI. Après cinq années de croissance continue, SHAKTIWARE est organisée en quatre Business Units : Ingénierie en Optronique et Systèmes temps réel, Solutions et Réseaux sans fil haut débit dans de nombreux domaines : Télécommunications, Logiciels médicaux, Sécurité, Réseaux et Applicatifs en environnements difficiles (montagne, maritime, …)

Shaktiware emploie actuellement 15 ingénieurs et est expert au sein du consortium E.S.O.

(1) Office National de Recherche en Astrophysique
(2) European Southern Observatory

## Claude RAMEAU — *FRANCE ANGELS*

**Président**






www.franceangels.com

Ayant débuté comme consultant en gestion de l'innovation et diversification d'entreprises européennes, il a rejoint l'INSEAD (Fontainebleau) comme professeur de gestion puis directeur de l'Education pour Dirigeants (1972-1981) puis Doyen (1981-1993). Il est, depuis 1993, Vice Président du Conseil d'Administration.

Pendant 4 ans (1994-1998) il a été Vice Président de l'EFMD (Bruxelles), Fondation Européenne pour l'Enseignement de la Gestion.

Depuis 1994, il a investi personnellement dans des entreprises innovantes en création en France, en Angleterre et aux Etats-Unis.

Depuis 2001, il est Président de France Angels. Elu local en Seine et Marne, il œuvre depuis 15 ans à la création et au financement d'amorçage d'entreprises du département.

Il est par ailleurs administrateur de sociétés et de plusieurs institutions académiques de gestion en Europe et en Asie.

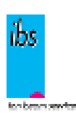
Education : Ingénieur ENSTélécom et MBA INSEAD.



## Laurent ROUX — *IBS - SILIOS*

**Président**






www.ion-beam-services.com




www.silios.com

Ingénieur diplômé l'ENSPM, Laurent Roux a clôturé son cursus universitaire par l'obtention d'une thèse en physique de la matière condensée à la faculté de Marseille - Luminy. Sa carrière a ensuite débuté chez Eurotechnique-Thomson à Rousset (devenu l'actuel ST Microelectronics) en tant que responsable procédé de la zone implantation ionique, de métallisation et de traitement de surface. Un an plus tard, il rejoint le Conseil Régional PACA et prend la direction du Service Recherche pendant 3 ans.

Spécialiste des procédés de fabrication des composants électroniques notamment le traitement de surface par faisceau d'ions, il décide de fonder IBS Ion Beam Services en octobre 1987 avec le concours de quelques collègues ingénieurs. Spécialisée dans les services à l'industrie microélectronique, IBS disposant de deux usines implantées en Provence et en Ecosse réalise 6 Meuros de CA avec 50 personnes.

Il est l'auteur d'une cinquantaine de publications scientifiques et techniques et d'une dizaine de brevets dans les domaines de la physique du solide, de l'optique, de l'énergie solaire et des applications de l'implantation ionique.

Aujourd'hui, toujours à la tête d'IBS, Laurent Roux est actif dans les réseaux de développement économique de la région, il a présidé le CREMSI pendant 8 ans, il est administrateur de l'UIMM Provence et du pôle SCS. Fortement impliqué dans les relations avec le monde académique, il est membre extérieur de plusieurs instances universitaires.

Avec deux autres partenaires il vient de créer une nouvelle société, SILIOS Technologies, chargée de valoriser et développer une nouvelle technologie dans le domaine des composants optiques intégrés pour les télécommunications.



## Gilbert SANTINI — *OSEO anvar*

**Directeur régional**






www.oseo.fr

*Agé de 57 ans, diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines d'Alès, Gilbert Santini débute sa carrière comme Ingénieur de l'Industrie et des Mines au Ministère chargé de l'Industrie.*

En février 1986, il rejoint l'Anvar en tant que chargé d'affaires au sein de la Délégation Régionale de l'Ile-de-France. En juin 1986, il est nommé Chef du Service « Industrie » où, il est responsable du financement des programmes d'innovation et de modernisation, projetés par les entreprises ayant plus de trois ans d'existence.

En juillet 1987, il est nommé Délégué Régional Adjoint de l'Anvar de l'Ile-de-France où il reste en fonction jusqu'en septembre 1989.

Le 18 septembre 1989, lui est confiée la direction de l'Anvar de la région Haute-Normandie.

A compter du 1er septembre 1992, à la demande du Président Directeur Général de l'Agence, il prend les fonctions de Directeur des Relations Internationales à Paris, au siège social de l'Anvar. A ce poste, il contribue à l'expansion des activités internationales de l'Anvar, en incluant celles-ci dans des réseaux, notamment en Europe et aux Etats-Unis, et en impliquant au travers notamment d'opérations régionales à caractère international, les 24 délégations régionales de l'Agence sur la scène européenne. A ce poste, il participe aussi activement à la synergie Anvar –Euréka qui donne vraiment la dimension « Europe » à l'établissement.

Le 1er septembre 1996, il est nommé Délégué Régional de l'Anvar pour la région Midi-Pyrénées. Pendant 5 ans il contribue notamment à établissement de liens forts entre, d'une part le tissu socio-économique et en particulier les PME-PMI, et, d'autre part, les milieux académiques de formation et de recherche : universités, écoles d'ingénieurs, centres de recherche (LAAS, INSA, INPT (1), services de valorisation, les centres d'Innovation et de transfert technologique (CRITT) etc, ...

Le 1er septembre 2001, il quitte Toulouse pour assurer les fonctions de Directeur de l'Anvar Provence Alpes Côte d'Azur, 3éme région la plus importante en terme d'activité au sein d'OSEO anvar (2), poste qu'il occupe toujours actuellement. Le 06 décembre 2004, tout en conservant son poste en PACA, il prend également la responsabilité de la Direction d'OSEO anvar Corse.

Courant 2005, il assume également, à la demande de la CTC (4) et de la direction d'OSEO anvar, la direction du Pôle Régional de l'innovation (PRI) de la Corse.

Le PRI, pôle résultant du regroupement des moyens humains et financiers d'OSEO anvar, de l'Incubateur Corse pour l'innovation (ADEC) (3), et du Réseau de Développement Technologique Corse (RDTC) est une initiative vraiment originale de mutualisation de moyens et de mise en œuvre effective d'un « vrai » guichet unique pour la région en matière d'innovation et de transfert de technologie.

(1) Institut national Polytechnique de Toulouse.
(2) l'Anvar, établissement public à caractère industriel et commercial, est devenu la société anonyme OSEO anvar par décret paru au J.O. le 09/07/2005. OSEO anvar appartient au groupe OSEO (EPIC).
(3) Agence de Développement de la Corse.
(4) Collectivité Territoriale Corse.

## Inès SEN — *XAnge Private Equity*

**Directeur Associé**






www.xange.fr

Membre du directoire, Inès est analyste financier de formation et une experte du monde postal.

Elle a été impliquée dans la stratégie du groupe La Poste, sponsor de XAnge Capital, au cours des douze dernières années, à la direction de la stratégie du groupe La Poste puis en tant que Directrice de la Stratégie au sein de la Direction du Développement des Nouveaux Services.

Elle a une expertise particulière dans les domaines de la sécurité des échanges et a été notamment Présidente de CertiNomis, autorité de certification du groupe La Poste.

Auparavant, Inès a exercé en qualité d'analyste financier au sein de la Caisse Nationale de Crédit Agricole.

## François MONTRELAY — *TAGSYS RFID*

**Directeur du Marketing**



TAGSYS RFID™
e-connecting goods

www.tagsysrfid.com

Francois Montrelay is responsible for building and enhancing the TAGSYS brand globally, and for driving TAGSYS' development in customer segments. He also runs product marketing and pricing.

With 20 years of international experience, Francois Montrelay is a recognized action-oriented strategy and marketing practitioner. Prior to joining TAGSYS, Francois Montrelay was Senior Vice-President Marketing at ABN AMRO Bank where he was instrumental in bringing a technology-intensive global Business Unit to USD 1.5 bn in revenues.

François Montrelay has held several Senior Management roles in Sales, Marketing and General Management in global organizations such as ACCOR, the hotels and hospitality leader or Louis Berger Inc., USA. He has also supported the international launch or relaunch of global brands such as Lycra, Moët & Chandon, Evian, and Volkswagen.

Francois Montrelay is also a consultant with CEOs of global organizations, helping them rapidly grow their business. He teaches Strategic Marketing at the Institute of Business Administration of Aix-en-Provence and is a member of the Advisory Board of BNET, the Web's most comprehensive, high-quality source of business thought leadership.

Married with 3 children, Francois has a passion for Asia and cooking

## Pierre TAILLARDAT — *SOPHIA EURO LAB*

**Président fondateur**






www.sophiaeurolab.com

Pierre Taillardat est actuellement Président Fondateur de Sophia Euro Lab, fonds d'amorçage de 20 MEuros, basé à Sophia Antipolis, intervenant sur les secteurs des technologies de l'information et sciences de l'ingénieur. M.Taillardat cumule une expérience de 15 années dans les métiers de corporate finance.

Après une première expérience chez Procter et Gamble en qualité d'ingénieur de production, et un service militaire outre-mer en qualité d'officier à bord du bâtiment de support « Le Rhin », Pierre Taillardat intègre la Direction Centrale des Risques de la Banque Indosuez et rejoint l'équipe supervisant les zones Asie du Sud-Est et Etats-Unis. Il sera, particulièrement, en charge de la structuration et du suivi d'opérations de financement structurées (LBO, titrisation, M&A...).

Il évolue ensuite au sein de la Direction Régionale Sud-Est d'Indosuez en qualité de chargé d'affaires, responsable du développement de trois lignes de métiers (banque d'affaires, marchés de capitaux et activités internationales) sur un portefeuille de clients industriels d'une taille supérieure à 1 milliard de chiffre d'affaires.

Il rejoint ensuite Ernst & Young, en qualité de Directeur, en charge du développement des activités de Corporate Finance (fusions/acquisitions, levées de fonds, conseil en haut de bilan, restructuration de dettes...) sur le pourtour méditerranéen.

M. Taillardat est diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure des Arts et Métiers de Paris et de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris.

## Véronique VEDRINE — *OSEO bdpme*

**Directrice du réseau Sud Méditerranée**






www.oseo.fr

Véronique VEDRINE assure l'animation du Réseau SUD MEDITERRANEE d'OSEO bdpme depuis février 2005.

La direction de réseau Sud Méditerranée regroupe les Régions PACA , CORSE, LANGUEDOC-ROUSSILLON et MIDI-PYRENEES.

Entrée dans le groupe en 1981 au Crédit d'Equipement des PME (CEPME), elle a assumé différentes fonctions à la fois dans le Réseau et au Siège.

De 1998 à 2005, Véronique VEDRINE a occupé le poste de Directeur Régional en Midi-Pyrénées.

Depuis son arrivée à Marseille, elle fait partie du Comité des Banques de PACA, elle en est notamment la trésorière.

Elle est également administrateur de la SA OSEO Sofaris Régions.

Véronique VEDRINE est diplômée de l'Ecole Supérieure de Commerce de Clermont-Ferrand (1980).



## Alan WILSON **_INVEST NORTHERN IRELAND_**

**ICT Advisor**






www.investni.com

Ancien de SAP ou il était Directeur de Supply Chain Management, aujourd'hui Alan Wilson s'occupe du planning et développement du pôle ICT en Irlande du Nord. Il est chargé de fournir les conseils au niveau stratégique et opérationnel à l'agence de développement territorial *Invest Northern Ireland* dans ce secteur, et aussi de les aider promouvoir ce cluster à un niveau international.

La Grande Bretagne, mais surtout l'Irlande du Nord ont connu ces dernières années une croissance très forte dans le secteur du logiciel. Les sous-secteurs tels que les services financiers et les communications convergentes ont pris de l'avance grâce à des solutions informatiques sécurisées des fournisseurs globaux et la présence des «Systems Integrators » qui se trouvent en Irlande du Nord.

De plus l'Irlande du Nord est également leader dans le domaine de "Grid Computing" avec des projets tels que Grid Media Casting, et Grid matching. SAP a récemment pris la décision de localiser leur Global Grid Research Group à Belfast.



# II – Des forums pour faire des PME innovantes les leaders de demain



# 1 - Faire des PME innovantes d'aujourd'hui les leaders de demain

Le Premier ministre le rappelait lors de son discours de politique générale à l'Assemblée Nationale le mercredi 8 juin 2005 : « La France doit atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés dans le cadre de la stratégie de Lisbonne afin de porter son effort de recherche et de développement à 3% de sa richesse nationale d'ici 2010. ».

En effet, dans la compétition internationale qui se durcit, le positionnement de la France doit se faire vers encore plus de haute technologie et d'innovation. C'est le seul choix possible à la fois face aux pays à bas coûts de main d'œuvre et aux grands pays industrialisés. En effet la France, au sein de l'Europe, a vocation à offrir à ses citoyens le plus haut niveau de vie possible. Or une augmentation de 0,1% dans l'intensité de R&D fait croître le PIB/habitant de 0,3-0,4%[1].

Une comparaison internationale montre qu'en France cet effort doit en priorité provenir des entreprises.

| Dépenses intérieures brutes de R&D en 2002 (en points de PIB) | États-Unis | Japon | UE à 15 | France | Allemagne | Royaume-Uni |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Total des dépenses de R&D | 2,64% | 3,12% | 1,99% | 2,26% | 2,53% | 1,87% |
| Dont entreprises | 1,7% | 2,31% | 1,11% | 1,18% | 1,66% | 0,86% |
| Dont État | 0,80% | 0,57% | 0,68% | 0,87% | 0,80% | 0,50% |

Source : Eurostat 2005, chiffres de 2002

Pour les y inciter, différentes mesures et outils ont été récemment mis en place. Inciter les grandes entreprises à investir dans la recherche est notamment le rôle de l'Agence de l'Innovation Industrielle.

Une voie complémentaire « consiste à **favoriser le développement d'entreprises de moindre taille susceptibles de renouveler le tissu économique**, comme le rappelle le groupe de travail FutuRIS présidé par G.Worms[2]. Cette approche, qui a fait ses preuves aux Etats-Unis, ne semble pas fonctionner aussi bien en Europe : 6 des 25 plus grandes entreprises américaines sont nées après 1960, ce qui n'est le cas que pour une des 25 plus grandes entreprises européennes (SAP) ».

[1] Commission Européenne, 2005
[2] Résultats du groupe de travail FutuRIS Présidé par G.Worms, juin 2005 : *Propositions pour favoriser le développement des entreprises innovantes*, ANRT, Futuris



Dans le même sens, le Comité Richelieu rapporte que « les Etats-Unis ont ainsi généré 7 fois plus de nouvelles très grandes entreprises que l'Europe depuis 1980 », la France ne faisant pour l'instant pas exception.

Le développement de ces PME repose sur différents piliers, notamment :

- des clients et un accès favorable à la commande
- une structure financière solide
- une collaboration et un accompagnement par les meilleurs acteurs de leur domaine

De nombreux outils et dispositifs privés et publics ont été mis en place ces dernières années et derniers mois pour chacun de ces piliers, par les partenaires du comité de pilotage national, par l'Etat et au niveau régional par les acteurs des territoires, notamment les collectivités locales. Ces initiatives connaissent d'ores et déjà des résultats. Cela dit, favoriser la création et le développement des entreprises innovantes suppose de « faciliter les rencontres indispensables [...] entre des compétences variées, spécifiques au projet (techniques, de marketing et commerciales) ou génériques (gestion), des financements et, dans un délai suffisamment bref, des clients » [3].

**Faciliter ces rencontres, en réunissant tous les acteurs d'un même secteur d'activité, PME et entrepreneurs, industriels et grands comptes, investisseurs, accompagnateurs des PME privés et publics, est l'objectif principal de ces Forums de l'innovation et de la compétitivité.**

Pour mener à bien ce projet, François Loos, ministre délégué à l'Industrie, a voulu s'entourer d'un comité de pilotage national composé de partenaires qui travaillent quotidiennement au financement et au développement des PME innovantes C'est dans ce cadre partenarial que les Forums seront organisés, tant au niveau national, qu'au niveau régional avec, pour chaque forum, des partenaires locaux, au premier rang desquels les collectivités locales.

Les membres du comité de pilotage national sont : l'ACFCI, l'AFIC, CDC Entreprises, CapinTech, le Comité Richelieu, CroissancePlus, la FBF, France Angels, le GFI, l'IFP, le MEDEF, OSEO, Retis, l'Unicer, l'Ordre des Experts Comptables, l'INPI.

[1]Résultats du groupe de travail FutuRIS Présidé par G.Worms, juin 2005 : *Propositions pour favoriser le développement des entreprises innovantes*, ANRT, Futuris



# 2 - Autour des Pôles de compétitivité, 7 rencontres en région

**Les pôles de compétitivité doivent être les incubateurs de ces futures grandes entreprises françaises leaders de haute technologie** ; ils seront les catalyseurs du développement des PME françaises innovantes, par la « synergie forte entre les laboratoires publics, les centres de recherche privés et les unités de production »[4].

**Les Forums du financement de l'innovation et de la compétitivité ont pour objectif d'aider les PME innovantes françaises à devenir les champions mondiaux de demain**, en leur permettant de rencontrer et de nouer des accords avec tous les partenaires nécessaires à leur croissance : leurs clients (les grands comptes, les grandes entreprises), leurs partenaires financiers (business angels, capitaux-risqueurs, banques), et leurs accompagnateurs, notamment scientifiques et technologiques, au niveau régional, national et international.

Ces forums sont une série de sept événements en région, d'une journée **autour de pôles de compétitivité** mondiaux ou à vocation mondiale. Ils se déroulent entre mars 2006 et février 2007. Rendez-vous résolument tournés vers les entreprises, ces forums proposent :

- **des rencontres d'affaires entre PME innovantes, grandes entreprises/grands comptes et investisseurs privés** (capitaux-risqueurs, business angels, banques) pour nouer des partenariats en vue de lever des fonds ou signer des contrats. Les PME intéressées bénéficieront au préalable d'un accompagnement par les organisateurs et les partenaires

- **des tables rondes et des ateliers animés par des spécialistes**, éclairant les différentes parties prenantes tant sur les perspectives du pôle de compétitivité, que sur le financement et le développement des entreprises innovantes

- **des retours d'expérience sur les mesures publiques** prises par le gouvernement en faveur du financement de l'innovation (pôles de compétitivité, Agence de l'Innovation Industrielle, Agence Nationale de la Recherche, OSEO, statut de la Jeune Entreprise Innovante, Crédit Impôt Recherche,...)

- **une démonstration par l'exemple des projets qui gagnent**

- **des perspectives et des intervenants internationaux**

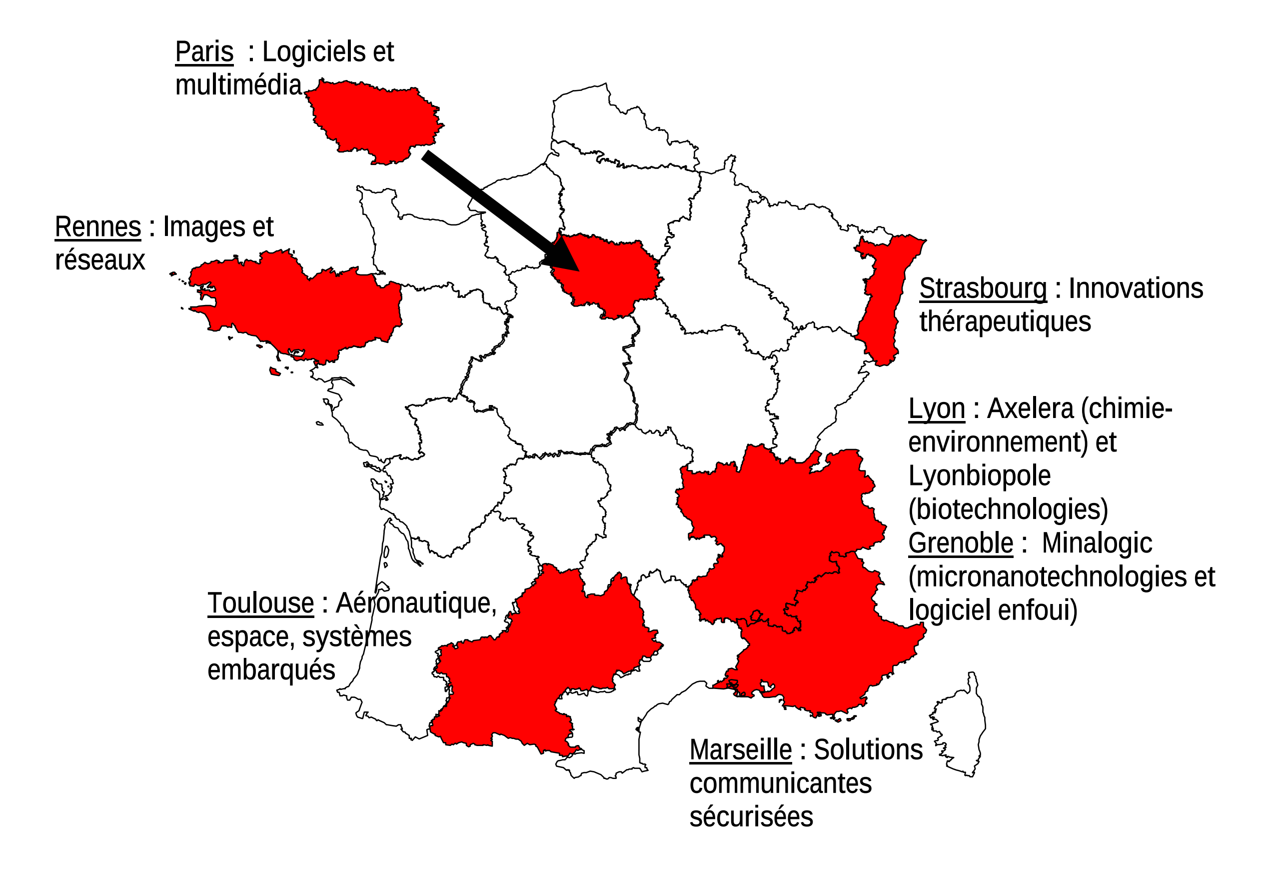
[1] Discours du Président de la République à Reims le 30 août 2005



| Qui est invité ? | Acteurs du pôle de compétitivité, au niveau régional | Acteurs du même secteur d'activité, au niveau national | Plus généralement |
|---|---|---|---|
| PME | Les PME du pôle | Les PME françaises du même secteur | Les porteurs de projets et PME innovantes |
| Grands comptes | Les grandes entreprises du pôle | Les grands comptes potentiels clients ou partenaires avec des PME innovantes du secteur | Les grands comptes internationaux à la recherche de partenariats avec des PME innovantes du secteur |
| Communauté financière / investisseurs | Les investisseurs régionaux et les banques régionales | Les investisseurs nationaux spécialisés sur ce secteur d'activité | Les investisseurs étrangers intéressés par des opportunités en France |

Sont également concernés les accompagnateurs, notamment scientifiques et technologiques, au niveau régional et national.

## 1. Des Forums autour de pôles de compétitivité mondiaux ou à vocation mondiale, dans les secteurs innovants





## 2. Calendrier

- Grenoble : 1er juin 2006, autour de Minalogic (micronanotechnologies et logiciel enfoui)
- Paris : 26 septembre 2006, autour des logiciels et du multimédia avec les pôles Image, multimédia et vie numérique, et System@tic (logiciels et systèmes complexes)
- Toulouse : 14 novembre 2006, autour du pôle Aéronautique, espace, systèmes embarqués
- Rennes : janvier 2007, autour du pôle Images et réseaux
- Strasbourg : février 2007, autour du pôle Innovations thérapeutiques

Ces Forums seront organisés en partenariat avec les acteurs des pôles de compétitivité concernés et les collectivités locales, et en lien avec les ministères qui sont impliqués dans le soutien des pôles concernés. Parmi eux figurent les organisateurs de certaines manifestations existantes :

- à Grenoble : le Forum 4i
- à Paris : Capital-IT
- à Marseille : IVCS
- à Toulouse : Midinvest
- à Rennes : Start West

Avec ces acteurs et ces initiatives régionales exemplaires, les Forums visent à **donner des chances supplémentaires aux PME innovantes françaises de rencontrer et nouer des partenariats avec les compétences et les financements les plus adaptés à leur développement.**